

Den økonomiske overklassen

Fra teoretiske til praktiske perspektiv

Magne Flemmen



Masteroppgave i sosiologi

Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi

UNIVERSITETET I OSLO

15. februar 2008

Forord

Det er flere som fortjener en takksigelse nå som oppgaven er ferdig. Først og fremst vil jeg rette en stor takk til min veileder Marianne Nordli Hansen. Uten hennes solide og tålmodige veiledning ville ikke min interesse for disse spørsmålene kunnet munne ut i en oppgave som dette. Det er også Hansen som har gitt meg anledning til å jobbe med datasettene som blir brukt her, noe som har vært en forutsetning for å kunne gjøre analysene som foreligger. Mitt engasjement som vitenskapelig assistent for Hansen har også vært av stor verdi for meg, siden det (blant mye annet!) har gitt erfaring med og innsikt i hvordan kvantitativ klasseanalyse kan gjøres.

Jeg vil også takke Hansen og instituttet for at jeg, gjennom mitt engasjement, har vært så heldig å ha kontor plass på instituttet. Jeg vil også takke Svein Hovde for hyggelig kontor fellesskap!

Tatanya Valland leste gjennom utkast og kom med grundige og nyttige kommentarer. Min bror Haakon Flemmen ga korrektur og innspill til teorikapittelet. Sara Lena Yri Cools har lest, diskutert, tjent som ulønnet hjelpelærer i regresjonsanalyse og vært en venn i nøden med uvurderlige innspill helt på tampen. Tusen takk!

Studiekameratene Jens Lunnan Hjort, Joakim Parslow, Jørgen Teslo, Henrik Foss og Morten Mikael Tannhoff skal ha en stor takk, både for godt vennskap og gode samtaler over stroganoffen på Frederikke.

Sist men ikke minst vil jeg takke foreldrene mine. De har vært til stor hjelp og støtte, og vært gode diskusjonspartnere i alt fra klasseforskjeller til vitenskapsteori, på samme måte som de har diskutert alt mellom himmel og jord med meg gjennom oppveksten. Pappa har også brukt sin dyrebare journalistiske kapital på å gi siste utkast en grundig språkvask.

Magne Flemmen

Oslo, 11. februar 2008

Sammendrag

Denne oppgaven omhandler den økonomiske overklassen i Norge.

Forskningsspørsmålet er hvordan den økonomiske overklassen skal beskrives og forstås, og hvilken betydning sosial bakgrunn har i det som utgjør denne klassen i Norge. Av dette avledes fem spørsmål. Hvordan har sosiologien som fag beskrevet samfunnets økonomiske overklasse? Hvordan har norsk sosiologi behandlet den økonomiske overklassen? Kan de teoretiske innsiktene brukes til å studere en slik kategori i dagens Norge, ved hjelp av kvantitativ analyse av registerdata? I hvilken grad er denne klassens åpen eller lukket, det vil si preget av ekstern eller intern rekruttering? I hvilken grad påvirker ens familiebakgrunn ens suksess innad i den økonomiske overklassen?

Den teoretiske drøftelsen presenterer og diskuterer det klassiske synspunkt på eiendom og klasse fra Marx og Weber og tradisjonen etter dem. Derest drøftes utfordringen fra ”managerial revolution”-teori. Dette munner ut i en diskusjon av John Scotts forskning, som gir en ny definisjon av den økonomiske overklassen. Denne kan forstås som sammensatt på den ene siden av grupper av folk som innehar privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonene, og som altså ”eier produksjonsmidler” og lever av dette. På den annen side består den også av toppsjiktet av lønnede ledere og ansatte på høyere nivå, som spiller en nøkkelrolle i kontrollen og styringen av kapital i det moderne næringsliv. Denne gruppen forstås som å befinne seg ved den ene polen i et såkalt maktfelt, et begrep Bourdieu bruker for å beskrive feltet for stridigheter mellom topposisjonene fra de andre feltene. Dette åpner for en flerdimensjonal forståelse av makt og ulikhet, hvor økonomisk makt forstås som én av flere maktformer, om enn den dominerende.

En gjennomgang av sentrale studier av klasser og makt i Norge viser at den økonomiske overklassen synes å være lavt prioritert forskningsobjekt i norsk sosiologi. For det første er det få studier som i det hele tatt undersøker klasseforhold systematisk. For det andre er flere av disse enten gamle eller preget av problematiske grep, eller begge deler. For det tredje er det flere av arbeidene om klasser som ikke

beskjeftiger seg med noen økonomisk overklasse. Oppmerksomhet vies også elitestudier og eierskapsstudier, som fra andre perspektiver behandler noe av den samme problematikken.

Ved bruk av registerdata utvikler oppgaven en klassifikasjon av en økonomisk overklasse. Gjennom å koble opplysninger om arbeidsforhold med ligningsdata blir det mulig å utvikle en operasjonalisering i tråd med de teoretiske prinsippene. Denne implementeres i, og videreutvikler, et foreliggende klasseskjema. Klassifikasjonen utprøves med deskriptiv statistikk, som tyder på at klassifikasjonen virker, i den forstand at den fanger opp fenomener vi ville tenke på som klasseforskjeller. Den økonomiske overklassen viser seg her å være i besittelse av inntekter og formuer som er høyt hevet over alle de andre klassene.

Så analyseres rekrutteringsmønstrene i den økonomiske overklassen, ut fra hypoteser om at foreldres klasse er utslagsgivende. Her vises sterke tendenser til klassemessig reproduksjon: Dagens økonomiske overklasse er i stor grad født inn i den. Klassens nye medlemmer kommer først og fremst fra de tilstøtende samfunnslag. Dette gripes gjennom en flerdimensjonal analyse: Både det totale volum av kapital og sammensetningen av denne kapitalen er avgjørende. Jo høyere sosial posisjon foreldrene har, jo større sannsynlighet har en selv for å være i den økonomiske overklassen. Og familiebakgrunn med overvekt av økonomisk kapital gir langt større sannsynlighet for økonomisk overklassestatus enn familiebakgrunn med overvekt av kulturell kapital. Det vises også at disse forskjellene ikke beror kun på utdanning. Kontrollert for utdanningsnivå og sentrale fagfelt er det fortsatt markerte forskjeller etter familiebakgrunn.

Klassebakgrunns innvirkning på ens suksess i overklassen undersøkes også. Det viser seg at bakgrunn gir klare utslag. Jevnt over gir høyere familiebakgrunn mye høyere inntekter *innad* i den økonomiske overklassen. Det er også klassebakgrunn basert på økonomisk kapital som gir sterkest utslag, mens det er mer moderate effekter av bakgrunn basert på kulturell kapital. Dette tyder på at den økonomiske overklassen består av et øvre sjikt av arvinger og et nedre sjikt av oppkomlinger.

Slik vises forskjeller mellom ulike fraksjoner av maktfeltet etter hva slags kapitalform de er basert på. Jeg vektlegger at forskjellene ikke ville komme til syne i en tradisjonell, endimensjonal klasseanalyse av den typen John Goldthorpe står for. Analysene i denne oppgaven viser forskjeller mellom grupper som i en slik tilnærming behandles under ett.

Figuroversikt

Figur 1: Full versjon av Erikson og Goldthorpes skjema (Erikson & Goldthorpe 1993:83f)	20
Figur 2: Bourdieus sosiale rom. Tilpasset etter Bourdieu 1996 (:267) og Bourdieu 1984 (:128f).....	30
Figur 3: Sosialt rom og rom av livsstiler i Stavanger (Rosenlund 2002).....	42
Figur 4: Plan 1 og 2 fra korrespondanseanalyse av det norske maktfeltet (Hjellbrekke m. fl. 2007).....	43
Figur 5: Klassestruktur i Norge. Tallene i prosent viser andel av befolkningen, i format kvinner / menn. (Hansen 1995:tilpasset fra figur s.89 og tabell s.96).....	45
Figur 6: Eierkonsentrasjon i norsk næringsliv målt som største eierposters andel av antall eierposter, verdiskapning og markedsverdi i hele norsk næringsliv (Grünfeldt & Jakobsen 2006:75).....	51
Figur 7: Bourdieu-inspirert klasseskjema.	63
Figur 8: Kjønnfordeling, gjennomsnittsinntekter, gjennomsnittsinntekt og gjennomsnittlig utdanningsnivå i klassekategoriene. Frekvensfordeling per klasse i parenteser.	76
Figur 9: Utdanningsfelt i den økonomiske overklassen og utvalget samlet. Bare over vanlig videregående nivå.....	78
Figur 10: Sosial bakgrunnsvariabler etter klasse. Median av foreldres inntekt, gjennomsnittlig fars utdanningsnivå og tre vanligste sosiale bakgrunner med prosentandel. 22,4 % er missing.	81
Figur 11: Predikert sannsynlighet for overklassestatus etter familiebakgrunn. Menn født i 1960, modell 2	93
Figur 12: Predikert sannsynlighet for overklassestatus etter familiebakgrunn. Kvinner født i 1960, modell 2.	94
Figur 13: Predikert sannsynlighet for økonomisk overklassestatus. Mannlige siviløkonomer født i 1960, modell 4.	96
Figur 14: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Menn født i 1960, modell 2.....	102

Figur 15: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Kvinner født i 1960, modell 2.....	103
Figur 16: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Mannlige siviløkonomer født i 1960, modell 4.	104

Tabelloversikt

Tabell 1: Preferanseorden per klasse i forhold til fordelingen av shmoo (det vil si gratis basisvarer) (Wright 1997:8).	14
Tabell 2: Klassestrukturen i Norge 1965. Tilpasset fra Kleven 1965 (:299).	38
Tabell 3: Sosial bakgrunn og sentraltendenser i foreldres inntekt	61
Tabell 4: Frekvensfordeling for utdanningsnivå og fagfelt i datasettet	62
Tabell 5: Fordeling av eliteutdannelse i de øverste klassene	80
Tabell 6: Krysstabell sosial bakgrunn * foreldres inntekt i den økonomiske overklassen. Prosentuert radvis.	83
Tabell 7: Logistisk regresjon: Økonomisk overklassestatus etter foreldres klasse, foreldres inntekt, egen utdanning og alder. Menn.	90
Tabell 8: Logistisk regresjon: Økonomisk overklassestatus etter foreldres klasse, foreldres inntekt, egen utdanning og alder. Kvinner.	91
Tabell 9: Logistisk regresjon: Økonomisk øvre middel- eller overklassestatus etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, utdanning og alder. Menn.	99
Tabell 10: Logistisk regresjon: Økonomisk øvre middel- eller overklassestatus etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, utdanning og alder. Kvinner.	100
Tabell 11: Lineær regresjon. Naturlig logaritme av årsinntekt i overklassen, etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, alder, utdanningsnivå og eliteutdanning. Kvinner.	108
Tabell 12: Lineær regresjon. Naturlig logaritme av årsinntekt i overklassen, etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, alder, utdanningsnivå og eliteutdanning. Menn.	109
Tabell 13: Krysstabell: To ulike eierklasseoperasjonaliseringer. Gjennomsnitt og 1 av 3-variant.	135
Tabell 14: Gjennomsnittsverdier på inntektsvariablene for kategoriene i den korrigerte eierklassevariabelen.	138

Innhold

FORORD	III
SAMMENDRAG	V
FIGUROVERSIKT	IX
TABELLOVERSIKT	XI
INNHold	XIII
1. INNLEDNING	1
1.1 KAPITALEN FESTER GREPET	2
1.2 FAGLIG BAKGRUNN: UPLØYD MARK.	3
1.3 OM OPPGAVENS STRUKTUR	4
2. TEORETISKE PERSPEKTIV PÅ OVERKLASSEN	9
2.1 EIENDOM OG KLASSE: MARX, WEBER OG TRADISJONEN	9
2.1.1 Erik Olin Wrights nymarxisitske klasseanalyse.	12
2.2 "MANAGERIAL REVOLUTION" OG SERVICEKLASSEN.	15
2.2.1 "Managerial revolution"-tesen	15
2.2.2 John H. Goldthorpe og serviceklassen.....	19
2.2.3 En ny dominerende klasse?	22
2.3 SYNTESER OG NYE RETNINGER.....	23
2.3.1 Ny ledermakt og vedvarende eiermakt.....	23
2.3.2 Mellom 'managerialisme' og marxisme.....	25
2.3.3 Fra herskerklasse til maktfelt: Pierre Bourdieu.....	28
2.4 KONKLUDERENDE DRØFTING	33
2.4.1 Å definere overklassen	33
2.4.2 En åpnere klasseteori.....	35
3. KLASSE OG MAKT I NORSK SAMFUNNSFORSKNING	37

3.1	KLASSEANALYSER AV NORGE.....	37
3.1.1	<i>Marxistisk klasseanalyse av Norge 1: Hans I. Kleven</i>	<i>37</i>
3.1.2	<i>Marxistisk klasseanalyse av Norge 2: Colbjørnsen et al.....</i>	<i>38</i>
3.2	BOURDIEU-INSPIRERT KLASSEANALYSE I NORGE.....	40
3.2.1	<i>Bourdieu i Stavanger: Lennart Rosenlund.....</i>	<i>41</i>
3.2.2	<i>Det norske maktfeltet: Johs. Hjelbrekke og Olav Korsnes.....</i>	<i>42</i>
3.2.3	<i>Bourdieu i yrkesaggregert klasseanalyse: Marianne Nordli Hansen</i>	<i>44</i>
3.3	ELITESTUDIER	46
3.3.1	<i>Maktutrednings elitestudier.....</i>	<i>46</i>
3.3.2	<i>Mastekaasa om eliterekruttering.....</i>	<i>49</i>
3.4	EIERSKAP I NÆRINGSLIVET	50
3.5	KONKLUDERENDE DRØFTING	52
3.5.1	<i>Hypoteser</i>	<i>54</i>
4.	Å KONSTRUERE KLASSER: DATA, OPERASJONALISERING, METODE	59
4.1	DATA OG VARIABLER	59
4.2	ET BOURDIEU-INSPIRERT KLASSESKJEMA	62
4.2.1	<i>Å supplere yrkesaggregeringen.....</i>	<i>63</i>
4.3	PRIVILEGERTE POSISJONER I EIENDOMSRELASJONENE.....	64
4.4	IMPLEMENTERING I KLASSESKJEMA	68
4.4.1	<i>Om alternative operasjonaliseringer</i>	<i>69</i>
4.5	REGRESJONSANALYSE.....	70
5.	KLASSESTRUKTUREN OG OVERKLASSEN.....	73
5.1	KJØNN, INNTEKT OG UTDANNING	74
5.2	UTDANNING I KLASSESTRUKTUREN.....	77

5.2.1	<i>Eliteutdannelser</i>	79
5.3	FAMILIEBAKGRUNN I DEN ØKONOMISKE OVERKLASSEN.	80
5.4	KONKLUDERENDE DRØFTING	83
6.	REKRUTTERING OG SUKSESS I DEN ØKONOMISKE OVERKLASSEN	85
6.1	SOSIAL REPRODUKSJON.....	87
6.2	KLASSEBAKGRUNN OG UTDANNING	95
6.3	MER OM HORIZONTAL SKILLER	97
6.4	SUKSESS I OVERKLASSEN.	105
6.5	KONKLUDERENDE DRØFTING	110
6.5.1	<i>Mulige forklaringer</i>	113
7.	KONKLUSJON: EN NORSK ØKONOMISK OVERKLASSE	117
7.1	OPPGAVENS HOVEDFUNN	117
7.2	IMPLIKASJONER.....	124
7.3	UBESVARTE OG NYE SPØRSMÅL	125
	KILDELISTE.....	127
	VEDLEGG 1: MINUSINTEKTER.....	133
	MINUSINTEKTER	133
	TVILSTILFELLER	136
	VEDLEGG 2: YRKE I DEN ØKONOMISKE OVERKLASSEN	139

1. Innledning

Sosial ulikhet og sosial mobilitet har vært et sentralt tema i sosiologien, spesielt de siste tiårene. Også i norsk sosiologi har spørsmålet vært oppe, om enn i noe mindre omfang enn i annen europeisk sosiologi. Til tross for denne interessen er samfunnets økonomiske toppsjikt, eller overklasse, lite behandlet i norsk sosiologi.

Denne oppgaven omhandler den økonomiske overklassen i Norge.

Forskningsspørsmålet er hvordan den økonomiske overklassen skal beskrives og forstås, og hvilken betydning sosial bakgrunn har i det som utgjør denne klassen i Norge. Den relaterer til den *teoretiske* klassesdebatten, gjennom en grundig diskusjon av hvem som bør regnes med i en overklasse, samt hvordan man skal kunne operasjonalisere denne klassen for empirisk forskning. Videre går oppgaven helt konkret inn på et av de viktigste spørsmålene innenfor mobilitets- og ulikhetsforskningen, nemlig i hvilken grad klasseposisjon går i arv mellom generasjoner. Dette oppnås ved en *empirisk* undersøkelse av betydningen av sosial bakgrunn både for rekruttering til overklassen, og for ens suksess innad i klassen.

Opgavens problemstilling kan konkretiseres ved hjelp av følgende fem spørsmål:

- 1) Hvordan har sosiologien som fag beskrevet samfunnets økonomiske overklasse? Dette dreier seg altså om grunnleggende teoretisk avklaring av perspektiv og begreper.
- 2) Hvordan har norsk sosiologi behandlet den økonomiske overklassen? En kartlegging av hva vi vet fra før vil redegjøre for den videre undersøkelsen.
- 3) Hvordan kan de teoretiske innsiktene brukes til å studere en slik kategori i dagens Norge, ved hjelp av kvantitativ analyse av registerdata? Dette vedrører selve overgangen fra teoretiske begrepsdefinisjoner til operasjonalisert og forskbart fenomen.
- 4) I hvilken grad er denne klassen åpen eller lukket? Det vil si, i hvilken grad rekrutterer den sine medlemmer først og fremst fra sine egne rekker, eller om den er åpen også for medlemmer av andre samfunnslag eller klasser.

- 5) I hvilken grad påvirker ens familiebakgrunn ens suksess *innad* i den økonomiske overklassen: Er arvingene mer suksessrike enn oppkomlingene?

1.1 Kapitalen fester grepet

Tross politiske likhetsambisjoner har ulikheten i det norske samfunnet økt. Fra 1993 til 2004 økte de 5000 rikeste sine inntekter med 213 prosent. Dette innebærer at avstanden mellom gjennomsnittsinntektene i befolkningen og blant de 5000 rikeste har økt med over 21 ordinære årsinntekter i den perioden. De 5000 rikeste har hovedsakelig blitt rikere gjennom former for eiendomsbesittelse: Deres kapitalinntekter har økt med 370 prosent i samme periode. Og de 5000 rikeste får en stadig større andel av landets totale kapitalinntekter. I 2004 fikk denne gruppen 52 prosent av de totale kapitalinntektene, mens i 1993 fikk de 25 prosent av dem (Christensen, Fløtten & Hippe 2006). Samtidig viser tall fra Norges Bank at arbeidskjøperne i dag har en større andel av landets totale inntekt enn de har hatt på 35 år (Reinertsen 2007).

Dette illustrerer noe av den samfunnsmessige relevansen i å studere samfunnets overklasse. Undersøkelsene det vises til ovenfor opererer ikke med noen slik kategori, men de forholdene de har studert og omtalt har samme referanse som dette begrepet (jf. kapitalinntektene). Imidlertid hviler ikke denne oppgaven på en slik aktualitetsverdi; selv om ulikhetsutviklingen skulle ha vært mindre dramatisk ville det fortsatt være relevant å studere samfunnets toppsjikt. Dette fordi de – selv om de hypotetisk sett ikke skulle være mye rikere enn alle andre - sitter med posisjoner, privilegier og ressurser som gir dem en helt særegen, nærmest grunnleggende form for makt i samfunnet – det Marx kalte kontrollen over produksjonsmidlene.

I starten av *Corporate Business and Capitalist Classes* (Scott 1997) klargjør John Scott sin begrunnelse for å studere kapitalistklassen: Våre liv preges i voldsom grad av store multinasjonale selskaper. Maten vi spiser, avisene vi leser, klærne vi går i og bilene vi kjører er alle produkter av kapitalistiske foretak. Store lag av befolkningen betales av selskapene for å jobbe i fabrikkene, på kontorene og butikkene som lager,

distribuerer eller omsetter disse varene. Alle mennesker, enten som forbrukere eller ansatte, er vevd inn i et globalt nett av finansielle forbindelser som strekker seg fra butikken på hjørnet til børsen i Tokyo (Scott 1997:2).

Å forstå hvordan makten over disse selskapene fungerer forutsetter en forståelse av hvordan disse bedriftene, som på så grunnleggende vis påvirker livene våre, eies og styres. Det er sjiktet av eiendomsbesittere og styremedlemmer John Scott refererer til som kapitalistklassen. En forståelse av denne makten, og den klassen som har den, er viktig, siden det handler om grunnleggende spørsmål om kreftene som langt på vei bestemmer hva slags liv samfunnsmedlemmene kan leve. En forståelse av hva slags krefter som dominerer viktige aspekter ved vårt samfunnsliv er av fundamental betydning for samfunnsanalysen.

1.2 Faglig bakgrunn: Upløyd mark.

Det er to, forhåpentlig relaterte, faglige hovedgrunner for å skrive en oppgave som denne. Den ene er at det finnes svært få sosiologiske studier som omhandler den norske økonomiske overklassen. Den andre er at det er komplisert og krevende å studere denne kategorien, blant annet fordi det er vanskelig å "se dem" i klassestrukturen når vanlige statistiske tilnærminger til klasseanalyse – yrkesaggregering – benyttes. Siden denne klassen kjennetegnes ved at den i stor grad livnærer seg av andre inntekter enn lønn, vil en klasseplassering basert på en kapitalists (eventuelle) yrkestittel bli misvisende.

Det er derfor nødvendig å utvikle løsninger på dette problemet, slik at kvantitative klasseanalyser skal kunne fange opp disse viktige sosiale motsetningene og ulikhetsskapende prosessene. Vi trenger konkrete tilnærminger for å kunne skille ut den økonomiske overklassen fra de forskjellige toppkategoriene som klassekjemaene opererer med. Denne masteroppgaven utvikler slike redskaper og viser hvordan de kan anvendes konkret i sosiologiske undersøkelser.

Mye diskusjon om samfunnsklasser foregår rent teoretisk, både blant kritikerne og tilhengerne av begrepet (se for eksempel Østerberg 1971, Carchedi 1977, Elster 1985,

Beck 1992, Bottomore 1993). Slike diskusjoner er utvilsomt enklere når de kan foregå på ”rent” og abstrakt grunnlag, og ikke beskjeftiger seg med tidkrevende empirisk analyse. Denne oppgaven forsøker å forene teori og praksis. En vesentlig del dreier seg om å diskutere hvordan vi skal forstå begreper som ”overklasse” eller ”dominerende klasse” i lys av endringene i eierforholdene i moderne samfunn. Det drøftes hvordan ulike sosiologiske bidrag har forstått hva som er samfunnets overklasse, fra fagets klassikere opp til samtidige bidrag. Gjennom denne diskusjonen av teoretiske bidrag legges grunnen for selve den tekniske operasjonaliseringen. Når operasjonaliseringen så er på plass anvendes den til de statistiske analysene som skal analysere klassebakgrunns rolle i den økonomiske overklassen. En operasjonalisering og analyse av den typen som gjennomføres her, er meg bekjent ikke tidligere utført i norsk sosiologi. Oppgaven er i den forstand nybrottsarbeid, og må derfor bestå av både teoretisk diskusjon og metodisk operasjonaliseringsarbeid, så vel som empirisk analyse.

1.3 Om oppgavens struktur

Kapittel 2 besvarer oppgavens første spørsmål, nemlig hvordan sosiologien har beskrevet den økonomiske overklassen. Her diskuteres de ulike faglige oppfatningene om hva som er samfunnets overklasse. Først presenteres den klassiske tradisjonen, med en oppsummering av Karl Marx og Max Webers teoretiske utlegninger om temaet. Nymarxisten Erik Olin Wrights teorier presenteres også, siden hans arbeid eksplisitt stiller seg innen tradisjonen fra klassikerne. Disse teoretikerne framholdt at samfunnets dominerende klasse er eierklassen som kontrollerer produksjonsmidler eller livnærer seg gjennom eiendomsbesittelse.

Videre drøftes utfordringen fra en rekke bidrag som kan oppsummeres som ”managerial revolution”-tesen, det vil si at kapitalismen har endret seg slik at næringslivet nå kontrolleres av lønnede ansatte og eierklassen mister relevans som sosiologisk studieobjekt. I kapittel 2 presenteres også John H. Goldthorpes teori om serviceklassen, som – tross andre forskjeller – deler noen av ”managerial revolution”-teoretikernes oppfatning av hva som er samfunnets dominerende klasse. Med

henvisning til teori og forskning vises det at disse teoriene hviler på en del problematiske antagelser og dels mangelfull bevisførsel.

Så drøftes John Scotts nytenkning av kapitalistklassen i lys av endringene i moderne kapitalisme. Scott mener vår forståelse av en kapitalistklasse må oppdateres i lys av noen av de endringene som ”managerial revolution”-teoretikerne pekte på, men som de selv overvurderte og feiltolket. Her presenteres Scotts definisjon av kapitalistklassen, som blir viktig for operasjonaliseringen som jeg foretar senere. Mot slutten drøftes bidragene fra en av vår tids mest innflytelsesrike sosiologer, Pierre Bourdieu, på feltet. Kapittelet argumenterer for at Bourdieus teori om maktfeltet byr på et fruktbart perspektiv på samfunnsmakt, og hvordan pengemakt kan forstås i forhold til andre maktformer. Dette utgjør oppgavens analytiske rammeverk.

Oppgavens andre spørsmål berører hvordan norsk sosiologi har behandlet den økonomiske overklassen. I tredje kapittel drøftes bidrag i norsk samfunnsforskning som har vært inspirert av de ulike teoretiske retningene, både for å se hvordan disse har tålt konfrontasjon med den norske virkeligheten og for å kunne oppsummere det vi vet fra før om den økonomiske overklassen i Norge. Her oppsummeres de bidragene som er kommet via klasseanalysen, så vel som studier fra andre retninger. Her gis det bare pekepinner til en forståelse av den norske økonomiske overklassen. I kapittelet diskuteres også arbeider innen elitestudier i Norge, slik som den norske maktutredningen, så vel som eierskapsforskning. Selv om vi med disse studiene kan supplere vår forståelse, viser det seg at norsk samfunnsforskning generelt har lite å si oss om den økonomiske overklassen i Norge. For få studier dreier seg om klasseforhold, og for få tar for seg samfunnets økonomiske toppsjikt.

Tredje delspørsmål, om hvordan de teoretiske perspektivene kan settes i arbeid i kvantitativ analyse av registerdata, besvares over to kapitler. Data, metode og operasjonalisering er tema for fjerde kapittel. Dette er således et nøkkelkapittel i oppgaven, siden der utvikles konstruksjonen av en økonomisk overklasse. Det foreligger ingen utviklet klassifikasjon av denne gruppen, slik at operasjonaliseringsarbeidet starter på bar bakke. Drøftingene fra teorikapittelet

omsettes i praksis – de teoretiske konklusjonene fra kapittel 2 blir her praktisk operasjonalisering. I dette kapittelet presenteres datasettet som brukes i analysene, samt et klasseskjema jeg har utviklet, som legges til grunn for analysene videre. Her drøftes også hvordan operasjonaliseringen av det som kan kalles privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonene kan gjøres ved hjelp av foreliggende skattedata.. Dette er nokså teknisk og vil kunne oppleves som litt omstendelig, men er av avgjørende betydning for oppgaven.

I femte kapittel settes denne klassifiseringen i arbeid, ved bruk av deskriptive statistiske undersøkelser. Det kommer fram at den økonomiske overklassen, slik jeg har definert og operasjonalisert den, stikker seg ut i den norske klassestrukturen. Kjønnsmessig og utdanningsmessig skiller de seg svært mye fra befolkningsgjennomsnittet. Og, som er avgjørende her, det illustreres hvordan denne gruppen nyter overlegne økonomiske livssjanser, særlig sett i lys av deres formuer. Kapittelet illustrerer dermed at operasjonaliseringen fungerer, og at en slik økonomisk overklasse lar seg konstruere og studere ved hjelp av kvantitativ analyse av registerdata.

Det fjerde delspørsmålet vedrører den økonomiske overklassens rekrutteringsmønster. En analyse av dette gjøres i kapittel seks, ved bruk av logistisk regresjonsanalyse. Spørsmålet som reises er hvordan foreldres klassebakgrunn påvirker ens egen sjanse for å være i den økonomiske overklassen. Hvor i samfunnsstrukturen kommer den norske overklassen fra? Rekrutteres den internt eller er det store innslag av oppkomlinger? Dette gir anledning til å få et inntrykk av hvor tilgjengelige eller oppnåelige overklasseposisjonene er fra folk med ulike bakgrunner. Det vises at overklassen klart domineres av privilegerte familiebakgrunner. Denne effekten blir noe mindre, men ikke ubetydelig, når det kontrolleres for utdanning – altså når vi bare sammenligner folk som har lik utdanning. Det betyr at det finnes både ”indirekte” og ”direkte” effekter av foreldres klasse på ens sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen. Et sentralt funn er også klare såkalt horisontale forskjeller: bakgrunn fra høyere samfunnslag som baserer seg på kulturell kapital

finnes langt sjeldnere i den økonomiske overklassen enn bakgrunner som baserer seg på økonomisk kapital.

I kapittel seks analyseres også familiebakgrunns påvirkning på egen suksess (målt som inntekt) innad i den økonomiske overklassen. Høyere sosial bakgrunn gir høyere inntekter *innad* i den økonomiske overklassen. Det samme gjelder bakgrunner som baserer seg på økonomisk kapital framfor kulturell kapital. Dette viser at også innenfor den økonomiske overklassen er det klare klassereproduserende mekanismer: Arvingene er langt mer suksessrike enn oppkomlingene.

Oppgaven avsluttes med en konkluderende drøfting i syvende kapittel, hvor trådene samles, funnene oppsummeres og noen av spørsmålene som melder seg i analysene spesifiseres.

2. Teoretiske perspektiv på overklassen

Dette kapittelet vies oppgavens første spørsmål: Hvordan har sosiologien beskrevet og behandlet den økonomiske overklassen? I faghistorien kan vi skille mellom to hovedretninger i synet på hva som er den dominerende klassen i moderne kapitalistiske samfunn. På den ene siden har vi oppfatningen som skriver seg fra Karl Marx og Max Weber, som betonte at eiendom er fundamentalt for klasseforholdene. I tråd med dette er den eiende klasse den dominerende klasse. På den annen side har en teoretikere og forskere som betoner at endringene i eiendoms- og kontrollrelasjonene i næringslivet har gjort lønnede ledere og ansatte til en ny dominerende klasse. I senere tid har det kommet syntese av disse synspunktene. John Scott demonstrerer hvordan en kapitalistklasse kan forstås og studeres i moderne samfunn, i lys av endringene i eierformer, mens Pierre Bourdieu åpner for en flerdimensjonal forståelse av klasse og makt.

2.1 Eiendom og klasse: Marx, Weber og tradisjonen.

Diskusjoner om klasse, klasseteori og klasseanalyse i sosiologi har i stor grad vært preget av motsetningene mellom tradisjonene fra Marx og Weber. Uenigheten dreier seg om hva en skal forstå med klassebegrepet, hvorfor det finnes klasser og hvordan klasseskiller og klassestruktur fungerer. Det finnes relevante forskjeller mellom disse stamfedrene og retningene som bærer navnene deres, men det finnes også en del berøringspunkter.

En grunnleggende likhet mellom Weber og Marx består i at de begge betoner eiendomsrelasjonens sentrale rolle i ulikhetsskapende prosesser. Begge er enige om at eier og ikke-eier er den grunnleggende dimensjonen i klassesdelingen. Klasse viser altså til eiendomsrelasjonen (Marx 1992:15, Weber 2000:55). Men i spørsmålet om hvordan dette skillet forstås og hvordan klasseforskjeller utvikles teoretisk videre, er det viktige forskjeller mellom dem.

Utgangspunktet for den marxistiske klasseforståelsen er at produksjonsmidlene – redskaper, råstoffer, maskiner – er samfunnets viktigste form for eiendom. Samfunnsdeltagerne inndeles i grupper etter om de eier eller ikke eier slike produksjonsmidler. Disse grupperingene kaller han da samfunnsklasser (Østerberg 1997:113). Marx mente at i ”borgerskapets epoke” delte samfunnet seg mer og mer inn i to klasser, borgerskapet og arbeiderklassen (Marx 1992:15). Grunnen til at det bare var to klasser, i følge Marx, var at privat eiendom nå var basisen for økonomiske forhold, og slik var det logisk sett bare to muligheter: Enten eier en, eller så eier en ikke. Borgerskapet, eller kapitalistene, eier produksjonsmidlene (økonomisk relevant eiendom) – arbeideren eier ingenting (derav begrepet proletar) annet enn sin arbeidskraft (Edgell 1993:3). Marx behandlet også en kategori han kalte småborgerskapet, som er mellom arbeiderne og borgerne i det at de verken utnytter eller utbyttes. En skal riktignok være klar over at selv om Marx framholder at det er to *hovedklasser*, påstås det ikke at det *kun* finnes *to* klasser.

For marxistene har de to hovedklassene stor samfunnsteoretisk betydning. Arbeiderklassen er på sin side det revolusjonære subjekt, som skal stå for omveltningen av kapitalismen og innføringen av sosialismen. Borgerskapet var det revolusjonært subjekt i overgangen fra føydalisme til kapitalisme, men ble kapitalismens forsvarere og dermed arbeiderklassens motpol. For Karl Marx hadde kapitalistene eller borgerskapet en helt sentral rolle i både i historie- og samfunnsteorien. Dette beror på Marx’ fokus på økonomiens avgjørende rolle i samfunnslivet: At kapitalistklassen blir så viktig skyldes at økonomien er så viktig.

Marx mente at selv om samfunnet har mer kompleks struktur enn eier/ikke-eier, er denne todelingen like fullt sentral for å forstå alle samfunn – også moderne kapitalisme. Det beror, i følge Marx, på at alle samfunn er konstituert av konflikt og spenning mellom de to hovedklassene. Alle samfunn er delt opp i eiende og ikke-eiende; i tidligere tider var det slaver mot herrer eller leilendinger mot jordeiere. ”Ingen antagonisme, ingen framgang. Det er loven som sivilisasjonen har fulgt opp til

våre dager”, skrev han (sitert etter Grabb 1984:20)¹. Eiere og ikke-eiere har interesser som står i motsetning til hverandre. Dette kommer til uttrykk i at eieren hele tiden er interessert i å beholde mest mulig av merverdien som skapes, mens arbeideren har interesse i å få mer igjen for arbeidet hun gjør, relativt sett. Vi kommer tilbake til antagonismen når vi behandler Erik Olin Wrights bidrag.

Max Weber fulgte Marx i at eiendomsrelasjonen var grunnleggende for en forståelse av klasserelasjonene under kapitalismen. Det er vanlig å tenke seg Weber som distinkt alternativ til, og et brudd med, Marx’ klasseteori. Men det finnes vel så viktige likheter som forskjeller mellom Weber og Marx. Flere har lånt Giddens’ formulering om at Webers behandling av klasse kan forstås som en dialog med Marx’ gjenferd (Grabb 1984:39, Burris 1987:67)

Weber tar utgangspunkt i at classesituasjoner består av økonomiske interesser som betinges av økonomien og arbeidsmarkedet. Dette ”bevirkes av den ulike fordeling av eiendom” på markedene. ”’Eiendom’ og ’eiendomsløshet’ er derfor alle classesituasjoners grunnkategori”(Weber 2000:54f). Men klassestrukturen er videre differensiert gjennom hva slags eiendom det er snakk om, og hva slags tjenester en har å tilby på arbeidsmarkedet. Det finnes et antall typer relevant eiendom: boligeiendom, butikkeiendom, grunneiendom, produksjonsredskaper eller alle slags ”erhvervsmidler”, ”produktet av eget eller andres arbeid” eller kontroll over handels- og fraktmonopoler. ”(E)iendomsbesitterne differensieres altså etter som de tilhører f.eks. rentenistklassen eller entreprenørklassen” (Weber 2000:55). De ”eiendomsløse tilbydere av arbeidsytelser” skilles ut etter hva slags ytelser de tilbyr.

I sin ytterste konsekvens åpner dette for et i prinsippet uendelig antall klasser eller classesituasjoner, men Weber opererer primært med fire hovedklasser. På den ene siden småborgerskapet, som skiller seg fra kapitalistklassen ved at de ikke kontrollerer like store ressurser. På den andre siden grupper av arbeidstakere som

¹ Min oversettelse. Det samme gjelder for alle andre oversettelser av sitater i denne oppgaven.

besitter særegne ferdigheter, og dermed er i stand til å selge arbeidskraften/tjenestene sine for mer penger (Weber 2000:55f).

I spørsmål om ulikhet er Webers fokus på det flerdimensjonale sentralt. Hans velkjente skille mellom klasse, stand og parti (Weber 2000:51ff) er det vanligste eksempel i så henseende. Dette kan forstås i lys av Webers avvisning av hans samtidige marxisters "vulgære" materialisme, som betrakter alt som ikke er økonomi (politikk, kultur, religion og så videre) som resultater, eller produkter, av økonomisk virksomhet, og dermed sekundært (jfr. det velkjente skillet mellom såkalt basis og overbygning). Webers skille mellom de tre formene for makt og ulikhet illustrerer dette: Klasse dreier seg om det økonomiske, stender dreier seg om det kulturelle/symbolske og parti refererer til politikken eller maktkampens sfære. Denne inndelingen vitner om at disse maktformene fortjener sin egen analytiske behandling. Weber anerkjenner at også stender er utgangspunkt for makt; eksempelvis kan standen som utgjøres av lederne av den romersk-katolske kirke, paven og kardinalkollegiet gjøre krav på betydelig prestisje og derav makt. I lys av dette spiller ikke de eiende klasser den samme fundamentale og avgjørende rolle for Weber som for Marx. Men Webers fokus på stand som prestisjefellesskap og mulig maktfaktor gjøres ikke for å avfeie viktigheten av økonomisk makt, men for å ta høyde for mangfoldet av maktformer (Grabb 1984:57).

Selv om senere debatter i stor grad har fulgt skolene etter Marx og Weber, har det også vært forsøk på syntetisering, både implisitte (se for eksempel gjennomgang hos Burris 1987) og eksplisitte (Erikson & Goldthorpe 1993). Marxistene har i stor grad holdt fokuset på utbytting, mens de mer Weber-inspirerte har hatt en noe mindre enhetlig tilnærming.

2.1.1 Erik Olin Wrights nymarxisitske klasseanalyse.

Det er naturligvis svært mye sosiologi som er inspirert av både Marx og Weber, og klasseteorien og klasseanalysen er intet unntak. Erik Olin Wright er kanskje den mest sentrale marxistiske klasseforskeren de siste årene. Han gjør et poeng av at han ikke

bare er influert av marxisme, men har valgt å tilslutte seg den marxistiske tradisjonen (Wright 2005a).

For Wright står utbyttingsrelasjonen i sentrum for klasse- og samfunnsteorien.

Utbygtingen består i at arbeiderens arbeid skaper verdier som er større enn det hun selv får i lønn. *Merverdien* tilfaller kapitalisten, i kraft av at kapitalistens eiendomsrett til produksjonsmidlene. Slik mister arbeideren retten til det hun selv skaper, og verdiene hun produserer tilfaller andre. Dette impliserer at det finnes to hovedklasser i kapitalistiske samfunn: Arbeiderne og kapitalistene. Småborgeren står i en mellomposisjon, siden han verken selger arbeidskraften sin til en kapitalist, men heller ikke tilegner seg fruktene av andres arbeid (Wright 1997:17). Wright identifiserer tre forhold som må være tilstede for at det skal være tale om utbygting, og ikke bare ulike former for økonomisk undertrykkelse.

- 1) "The inverse interdependent welfare principle": Utbytterens velferd avhenger kausalt av den utbyttedes deprivasjon. Dette forbinder utbytteren og den utbyttede. Men det betyr også at interesse til aktørene i slike relasjoner ikke bare er ulike, men antagonistiske: Utbytterens realisering av sine interesser går på bekostning av den utbyttede.
- 2) Eksklusjonsprinsippet: Den kausale relasjonen som skaper prinsipp (1) avhenger av den asymmetriske ekskludering av de utbyttede fra tilgang til og kontroll over viktige produktive ressurser.
- 3) Approprieringsprinsippet: Den kausale mekanismen som overfører (2) eksklusjon til (1) differensiert velferd innebærer at de som kontrollerer de relevante produktive ressurser tilegner seg av fruktene av de utbyttedes arbeid (Wright 1997:10). Dette refereres ofte til som tilegnelsen av "merverdi", selv om Wright foretrekker å snakke om "fruktene av arbeid".

Wright illustrerer poenget med antagonistiske klasseinteresser med en kombinasjon av tegneseriestriper og spillteori. Han trekker inn fortellingen om "shmoo", en skapning som leverer uendelig gratis basisvarer. Om folk kan få til livets opphold

fjerner det deres insentiv for å arbeide for kapitalistene – eller riktigere, nødvendigheten for folk i å ta arbeid. Med andre ord truer shmoo den kapitalistiske orden (Wright 1997:7f). Wright setter så opp en preferanseorden for henholdsvis kapitalister og arbeidere:

Tabell 1: Preferanseorden per klasse i forhold til fordelingen av shmoo (det vil si gratis basisvarer) (Wright 1997:8).

	Kapitalist:	Arbeider:
1	Bare kapitalister får shmoo	Alle får shmoo
2	Ødelegg shmoo	Bare arbeidere får shmoo
3	Alle får shmoo	Bare kapitalister får shmoo
4	Bare arbeidere får shmoo	Ødelegg shmoo

Wrights poeng er at, selv om ikke utbytting ene og alene kan forklare all generering av profitt i kapitalismen, så er utbytting en nødvendig forutsetning for kapitalakkumulasjon. Dette gjør at de utbyttingende klasser får en direkte interesse i å hindre de utbyttede i å få gratis levebrød – også når dette ikke innebærer en direkte omfordeling fra kapitalistene til arbeiderne. Slik står kapitalistenes objektive interesser – altså hva de vil være tjent med, uavhengig av subjektive faktorer – i et direkte antagonistisk forhold til arbeidernes objektive interesser.

Ifølge Wright (2005b) gir det utbyttingsorienterte klassebegrepet ”kraftige verktøy for å studere en rekke problemer i samtidige samfunn”. Imidlertid anerkjenner Wright behovet for å lage en mer detaljert oversikt over klassestrukturen. I den store gruppen mennesker som er lønnsarbeidere – altså i den forstand at de lever av å selge arbeidskraften sin – finnes det kolossale variasjoner med henblikk på autoritet og belønninger. Det er nettopp hvordan disse skal deles inn som utgjør Wrights mest særegne (og praktiske) bidrag til marxistisk klasseforståelse. For å håndtere ”problemet med middelklassen” innføres autoritet og ferdigheter som tilleggsdimensjoner i klassestrukturen. Autoritet og ferdigheter bidrar til å gi såkalte ”privilegerte posisjoner i utbyttingsrelasjonen” – arbeidstakerne mottar andeler av merverdien i produksjonen (Wright 1997:17f). Kommentatorer (se oppsummering

hos Burris 1987:80ff) har påpekt at dette er en innføring av det de kaller weberianske elementer i Wrights analyse: At ferdigheter og autonomi skal være avgjørende kan vanskelig sies å følge av utbyttingsbegrepet.

Wright opprettholder imidlertid en nokså konvensjonell marxistisk forståelse og definisjon av kapitalistene som den dominerende klasse. Han betrakter ledere som at de innehar privilegerte posisjoner i utbyttingsrelasjonen, siden de på den ene siden utbyttes, men på den annen side får tilgang på en større del av ”merverdien”. Det vil si at de på et vis utbyttes *mindre* enn vanlige arbeidere (Wright 1997:17).

2.2 ”Managerial revolution” og serviceklassen.

En innflytelsesrik strømning i både ”corporate governance”-forskning og i bredere diskusjoner om næringslivsmakt, er varianter av tesen om ”managerial revolution”. Omfanget av upersonlig eiendom i moderne samfunn har gjort eierklassen til et perifert fenomen, tenkes det, mens de lønnede ledere, byråkrater og teknikere seiler opp som den nye dominerende klasse. Hos den engelske sosiologen John H. Goldthorpe er det også da den såkalte serviceklassen av profesjonene, ansatte med høy kompetanse og ledere som sees som samfunnets overklasse.

Her skal jeg spore utviklingen av teoriene jeg rubriserer som ”managerial revolution”-teser, og gi en kritisk behandling av både av det empiriske belegget og den teoretiske resonnering som ligger til grunn for, og følger, dette. Det refereres også til nyere forskning som problematiserer antagelsene om eierklassens svinnende betydning.

2.2.1 ”Managerial revolution”-tesen

Med utbredelsen av aksjeselskaper, og særlig aksjeselskaper med færre store eierposter, har sentrale deler av næringslivet kommet under ”managerial” – altså ledernes – kontroll. Dette mente Berle og Means (1933), som gjorde nøkkelarbeidet i denne tradisjonen. De talte antall selskaper hvor største eier hadde mindre enn 50 %.

Slike selskaper, som fort kom i flertall, ble tenkt å være i ledelsens hender, i motsetning til eiernes.

Argumentet er forholdsvis enkelt. I de fleste aksjeselskaper er eierne for mange og for spredte til å kunne utgjøre noen styrende kraft. De fleste eiere sprer risikoen ved å investere i mange selskaper, slik at de verken har tid eller mulighet til å prøve å bli eksperter i driften av alle de forskjellige virksomhetene. Rasjonelle investorer, ble det hevdet, ville overlate ledelsen til de virkelige ekspertene – ansatte på høyere nivå med spesialisert ekspertise og ledere som forstår seg på bedriftene. Bearle og Means så for seg at utbredelsen av AS-er oppløste den ”tradisjonelle eiendomslogikken”, slik at kapitaleiere ikke lenger kunne bestemme hvordan kapitalen skulle brukes. Slik kunne de skille mellom nominalt og effektiv eierskap. Nominalt eierskap gjorde at en hadde krav på overskudd fra virksomheten, mens effektivt eierskap skulle betegne muligheten til å kontrollere virksomhetens ressurser. ”Management control” er når de som kan dominere sammensetningen av styrene er nesten helt atskilt fra det legale eierskap til virksomheten (Berle og Means 1932, etter Scott 1997:31)

Andre ledd i argumentet går ut på at lønnede ledere ikke vil lede bedriften på samme måte som eierne hadde villet. Det tas høyde for at investorer naturligvis må ha tilfredsstillende avkastning på investeringene sine – tilstrekkelig til at de lar pengene bli i bedriften. Det tenkes videre at lederne ikke vil trenge å generere høyeste mulige avkastning; de vil også forsøke å imøtekomme andre ”stakeholders” så som arbeidsstokken, hvis samarbeid de jo er avhengige av. Og lederne vil søke å forbedre sine egne arbeidsbetingelser og –forhold. I tillegg antas det at lederne vil styre selskapene mer i samsvar med loven, og vil være lydhøre ovenfor myndighetenes ønsker og politikk; i motsetning til eierne, som vil forsøke å vri seg unna byråkratiet. Dette fordi lederne vil føle seg mindre drevet av profitten i selskapet – de får jo lønn. Når kontroll skilles fra eierskap er det ikke lenger dekkende å se virksomheten som en kapitalistisk virksomhet, mente Berle og Means. Isteden omtales det som ”managerial enterprise” – under ledernes kontroll, og fri fra tvangen i kapitalistisk eierskap. Faktisk tenkte Berle seg at lederne ville drive virksomhetene med øye for offentlighetens beste. Og den antatte demokratiseringen av aksjeholding gjør at

næringslivet ikke lenger kunne beskrives som kapitalistisk, men eventuelt som ”folkekapitalisme” (Berle 1960, etter Scott 1997:31). Lignende argumenter ble fremmet av Daniel Bell, som mente at lettere tilgangen på kapital gjorde at teknisk ferdighet og ekspertise ble viktigere, og dermed også de profesjonelle lederne (Bell 1957, etter Scott 1997:31).

Atskillelsen av eierskap og kontroll var blitt sosiologisk ortodoksi på 50-tallet (Roberts 2001:182). Og det syntes å være bred enighet, i hvert fall til ut på 70-tallet, om at konsekvensen av dette var at eiere var redusert til passive mottakere av profitt, mens ledelsen satt på den reelle makten (Zeitlin 1989:3f). Ralf Dahrendorf, som sammenførte klasseteori og slik ”managerial control”-teori, hevdet at det viktigste klasses skillet nå gikk mellom de som hadde autoritet og de som var underordnet, og ikke mellom eiere og arbeidere (Dahrendorf 1959). Det ble antatt at lederne hadde tatt over som dominerende klasse. Utøvelsen av – og eksklusjon fra – autoritet tok for Dahrendorf over som det klassesdefinerende prinsipp:

*Kontroll over produksjonsmidler er bare et bestemt tilfelle av autoritet, og forbindelsen mellom juridisk eiendom og kontroll er et tilfeldig fenomen i de industrialiserende samfunnene i Europa og USA
(Dahrendorf 1959:136f)*

Varianter av slike ”managerial revolution”-teorier har blitt framsatt av en rekke forfattere; Daniel Bell, Raymon Aron, John Kenneth Galbraith, Robert Dahl, Reinhard Bendix, Peter Sorokin og Talcott Parsons, for å nevne noen av de mest profilerte (Zeitlin 1989:4ff, Scott 1997f). Mens det naturligvis er viktige forskjeller mellom deres perspektiver, deler de et syn om at forbindelsen mellom eiendom og kontroll er svekket eller forsvunnet.

Dahrendorf mente atskillelsen av eiendom og kontroll helt grunnleggende endret kapitalismen:

i post-kapitalistiske samfunn er de herskende og de underordnede klassene i industri og i politikk ikke identiske; [...] det er, med andre ord, i prinsippet to uavhengige konfliktfronter [...] Dette gjelder i økende grad, siden atskillelsen av eiendom og kontroll øker i industrien og de mer universelle kapitalister erstattes av ledere (Dahrendorf 1959:275f).

Slik skulle vi altså ha fått en kapitalisme hvor kapitalistene er perifere. For teoretikerne som sverget til slike framstillinger er klasse ikke lenger noe reelt maktgrunnlag i slike transformerte (post-)kapitalistiske samfunn. ”Den avgjørende makten i moderne industrielle samfunn utøves ikke av kapital, men av organisasjon, ikke av kapitalisten men av den industrielle byråkraten”, som den ikke ubetydelige John Kenneth Gailbrath uttrykte det (etter Zeitlin 1989:7).

Spørsmålet om eiendom og kontroll er egentlig empiriske spørsmål. Og det er vel verdt å merke seg at slutningene om denne endrede kapitalismen ikke først og fremst baserer på empirisk forskning. Som Maurice Zeitlin påpeker, spiller logikker, begreper og analytiske slutninger en sentral rolle her.

En felles kilde til forvirring, skriver han, er at det bakes inn en teleologi i byråkratiske imperativer. Byråkratisering antas implisitt å være en uunngåelig historisk prosess, slik at selv de eiendomsbesittende klasser og deres makt har måttet vike for byråkratiseringens frammarsj. Talcott Parsons tenkte seg for eksempel at forbindelsen slektskap-eiendom var skjebnebestemt til å svekkes, med mindre den sosiale differensieringen skulle opphøre totalt (Zeitlin 1989:8f).

Tendensen mot byråkratiseringen av bedriftene, og særlig ledelse, tas som en indeks for ledelsens overtakelse av kontroll fra eierne. I følge Zeitlin blander dette sammen to forhold:

- a) Eksistensen av et omfattende administrativt apparat i store bedrifter, hvori eierfamilier kun har få, om noen, lederstillinger
- b) Kontrollsenteret over dette apparatet.

Her gjøres det et lite logisk hopp. En ser at i store bedrifter er funksjonene som (angivelig) tidligere ble fylt av den ene, eiende lederen nå blitt institusjonalisert og delt mellom ulike roller i den byråkratisk-administrative organisasjon. Fra dette slutter en at byråkratisk *ledelse* automatisk medfører byråkratisk *kontroll*. Zeitlin trekker her inn Weber: Hvis ”den umiddelbare approprieringen av ledelsesfunksjoner” ikke lenger er i hendene på eierne, innebærer ikke dette at kontroll atskilles fra eierskap, men ”atskillelsen av ledelsesfunksjoner fra eierskap”. ”(K)ontroll over ledelsesposisjoner kan være i hendene på eiendomsinteresser utenfor organisasjonen som sådan.”(Zeitlin 1989:7)

2.2.2 John H. Goldthorpe og serviceklassen

Den britiske sosiologen John H. Goldthorpe er blant de mest innflytelsesrike klasseforskerne i moderne sosiologi. Ikke bare har han selv utført betydelige arbeid om sosial mobilitet og klasseforskjeller, men hans tilnærming har inspirert en rekke andre studier. I 1998 ble også en versjon av hans klasseskjema gjort til det offisielle klasseskjema til bruk hos det engelske statistikkbyrået (Roberts 2001).

Goldthorpe plasserer seg ikke i noen av de klassiske sosiologiske tradisjonene når han utarbeider sin klasseteori, men trekker på alle ideer som ”syntes nyttige [...] i utformingen av klassekategorier...” Goldthorpe erklærer at hans arbeid skal forstås som et bidrag til et rasjonelt handlingsparadigme i sosiologien, som han vil skal fusjoneres med kvantitativ analyse av store datasett og utgjøre kjernen i et samlende paradigme for sosiologi som fag (Goldthorpe 2000).

Goldthorpes utgangspunkt er at klasse handler om ansettelsesrelasjoner. I tråd med dette vektlegges at grunn skillet i klassestrukturen går mellom sysselsettere, selvsysselsatte og sysselsatte (Erikson & Goldthorpe 1993:37ff). Dette er i tråd med både Marx og Weber. Imidlertid går han i neste ledd bort fra dette, og framholder at det grunnleggende klassemessige skille dreier seg om hva slags arbeidskontrakter som regulerer de forskjellige lønnsarbeidsforholdene (Goldthorpe 2000:206ff). Det skilles mellom vanlige arbeidskontrakter og såkalte servicekontrakter, et skille som ikke er ulikt det skillet Weber innførte for å differensiere mellom arbeidstakerne.

Men det innebærer også at det viktige klasses skillet ikke følger eiendomsrelasjonen, men skiller mellom ulike ansatte. ”For lønnsarbeiderne avtaler arbeidskontrakten mer eller mindre diskrete mengder arbeid i bytte mot lønn på relativ kortsiktig basis; men serviceforholdet er slik at byttet mellom sysselsetter og sysselsatt må defineres langt mindre spesifikt og på lengre sikt og med langt større moralsk innhold” (Goldthorpe 1982:169). Slik lages det etter hvert nokså kjente Goldthorpe-skjemaet, som finnes i forskjellige utforminger med ulike modifiseringer. Skjemaet er grundig utprøvd både av Goldthorpe, hans kolleger og av andre. Jevnt over ser det ut til, som Goldthorpe skriver (Goldthorpe 2000:206f), at denne modellen fungerer godt i empirisk forskning (se også Evans 1992).

Figur 1: Full versjon av Erikson og Goldthorpes skjema (Erikson & Goldthorpe 1993:83f)

Klasse:	
I	Profesjonelle på høyere nivå, administratorer, embetsmenn; ledere i større industribedrifter; store eiendomsbesittere
II	Profesjonelle på lavere nivå, administratorer og embetsmenn. Teknikere på høyere nivå; ledere i små industribedrifter; ledere av ikke-manuelle ansatte.
IIIa	Rutinefunksjonærer, høyere nivå (administrasjon og handel).
IIIb	Rutinefunksjonærer, lavere nivå (salg og tjenester).
IVa	Små eiendomsbesittere, håndverkere osv., med ansatte.
IVb	Små eiendomsbesittere, håndverkere osv., uten ansatte.
IVc	Bønder og småbrukere; andre selvsysselsatte arbeidere i primærproduksjon.
V	Teknikere på lavere nivå; ledere av manuelle ansatte.
VI	Faglærte manuelle arbeidere.
VIIa	Delvis faglærte og ufaglærte manuelle arbeidere (ikke i jordbruk, osv..)
VIIb	Jordbruksarbeidere og andre ansatte i primærproduksjon.

Ved starten av redegjørelsen for skjemaet i *The Constant Flux* (Erikson & Goldthorpe 1993) hevdes det at eiendom er den sentrale grunndimensjonen i klassestrukturen. Når forfatterne så går videre til å utvikle det konkrete klasseskjema som skal brukes, bestemmer de seg for ikke å holde eiendomsbesitterne som en egen klasse, men inkludere dem i det de kaller serviceklassen, som er ”klassen av profesjonelle og ansatte i administrasjon og ledelse” (Goldthorpe 1982:162). Dette standpunktet skal vies litt oppmerksomhet, siden det representerer noe av et brudd med tradisjonene i klasseanalyse.

Det argumenteres på følgende måte for ikke å holde kapitalist- eller eierklassen som noen egen kategori:

- 1) Hovedargumentet er at eiendom nå er transformert inn i ”bedriftsformer [...] som har resultert i at de fleste store eiere er organisasjoner fremfor individer...”.
- 2) Konsekvensen av at organisasjoner nå er eiere av produktiv privateiendom betyr at arbeidsgiverklassen i all hovedsak består av små arbeidsgivere. Disse klassifiseres som småborgere, klasse IVa.
- 3) Store eiere viser seg, i deres empiriske undersøkelser, typisk å være eiere av bl.a. butikker, hoteller, restauranter, små fabrikker eller transportfirmaer. Disse eierne sorteres inn i klasse I, selv om de har mye til felles med IVa. Siden de ofte er involvert i ledelse og entreprenørvirksomhet, har de større affinitet med de lønnede lederne i klasse I (Erikson & Goldthorpe 1993:40)

Argumentet har noen svakheter. Det er riktig at transformeringen av eiendomsrelasjonene har ført til mer upersonlig eierskap, som vi skal se mer på i neste kapittel. Dette betyr at arbeideren i første ledd jobber for en organisasjon, et konsern, som i neste omgang kan eies av en annen organisasjon eller konsern, som i sin tur eies av et annet. Likevel er det klart at selv om eiendom eies av organisasjoner, kan ikke alle organisasjoner eie organisasjoner *ad infinitum*. Viktige unntak finnes, som når Statens Pensjonskasse og lignende offentlige fond er inne på eiersiden i næringslivet. Som jeg kommer tilbake til i tredje kapittel lar det seg imidlertid gjøre å spore såkalt ”ultimate eiere” for store deler av norsk næringsliv. I siste instans eies de fleste organisasjoner i næringslivet av virkelige mennesker. Disse kompliserte eierskapsnettene er vanskelige å analysere, og en kan godt holde slike analyser utenfor ens forskningsperspektiv. Men det er problematisk når en antyder at store eiendomsbesittere i en eller annen forstand er blitt irrelevante – eller endog har forsvunnet.

Tidligere hevdet Goldthorpe (1982) at det er viktig å kunne skille de øverste gruppene i serviceklassen fra ”de som så å si står over dem”, som er dem hvis posisjoner skriver seg fra deres egen ”makt, enten dens basis er økonomisk, politisk, militær eller hva som helst” (Goldthorpe 1982:170). Her holder Goldthorpe den prinsipielle muligheten åpen for å operere med en form for overklasse i mer tradisjonell forstand. Men når det kommer til empirien og de konkrete undersøkelsene skjæres disse gruppene over samme kam som profesjonene, byråkrater, ledere i offentlig sektor og brannsjefer. Dette kan vanskelig tolkes som noe annet enn en tilslutning til et slags ”managerial revolution”-synspunkt.

Etter min oppfatning, er det problematisk at klasse I grupperer sammen posisjoner med vidt forskjellige relasjon til eiendom, og dermed også arbeidsmarked. I senere arbeid er klasseskjemaet ofte flatet ned til fire hierarkiske nivå, hvorav toppnivået består av serviceklasse I og II (Breen 2004). Når denne klassen operasjonaliseres og anvendes i empirisk forskning innbefatter den et mangfold av grupper, som en like gjerne kunne hevde det er større forskjeller enn likheter mellom. Alt fra etatsjefer i kommunen til Kjell Inge Røkke ender i Goldthorpes klasse I. En slik konstruksjon av den øverste klassen skjuler vel så mange forskjeller i makt og ressurser som den belyser. Innenfor Goldthorpes øverste klasse finnes det kolossale sprik i både livssjanser og makt; kapitalister, leger, kunstnere, brannsjefer, dataingeniører, veterinærer og sosiologer settes her i samme bås og behandles under ett.

2.2.3 En ny dominerende klasse?

Felles for forskerne som her grupperes under vignetten ”managerial revolution” og John H. Goldthorpe er at de betoner at eierne blir mindre sentrale som samfunnsklasse, mens det nå er sjiktene av lønnede ledere og ansatte på høyere nivå som har tatt over makten. For ”managerial revolution”-teoretikerne betydde dette at en kan snakke om en ”kapitalisme uten kapitalister”, mens Goldthorpe er noe mer moderat når han inkluderer kapitalistene i sin serviceklasse. Goldthorpe benekter således ikke at det kan finnes kapitalister, men argumenterer for, og jobber ut fra, at de ikke er noen sentral faktor som trengs å behandles atskilt. Slik representerer disse

retningene et vesentlig brudd med den sosiologiske tradisjonen. Og Goldthorpes innflytelse på klasseanalysen har også i stor grad forandret klasseanalysen: I utgangspunktet var den øvre serviceklassen en ganske inklusiv kategori, men i de senere studiene innenfor paradigmet slås ofte serviceklasse I og II sammen, slik at toppkategorien jevnt over utgjør 30 % eller mer i europeiske land (Breen 2004:46, 177, 196, 233, 275). På denne måten flytter den Goldthorpe-inspirerte klasseanalysen fokuset vekk fra den økonomiske overklassen.

2.3 Synteser og nye retninger.

I dette kapittelet skal det diskuteres bidrag fra to sosiologer som på vesentlig vis bringer forståelsen av samfunnets toppsjikt eller overklasse forbi motsetningene mellom de etablerte tradisjonene. Engelske John Scott har med sine studier av kapitalistklassene i moderne vestlige samfunn lansert en ny forståelse av kapitalistklassen, fundert på den klassiske sosiologien, men med øye for mange av de endringene ”managerial revolution” pekte på. Pierre Bourdieu har med sine arbeider om det sosiale rom og maktfeltet lagt grunnlag for en flerdimensjonal ulikhetsforståelse, som åpner for å forstå samfunnets dominerende klasse (et begrep han selv gikk bort fra) som fundert på et mangfold av maktformer.

2.3.1 Ny ledermakt og vedvarende eiermakt

En rekke forskere har funnet at, tross transformasjonene av eierskap i den moderne kapitalismen, er eierne fortsatt en viktig maktfaktor i næringslivet. Fordelen med denne forskningen er at den, i motsetning til mye av ”managerial revolution”-teorien, består av konkrete analyser av kontrollrelasjonene som involverer aksjonærer, styrever og ledelse. Det følgende refererer Roberts (2001:183ff) framstilling av en del forskning på feltet.

Siden 70-tallet har forskere undersøkt hvem som egentlig er maktutøvere i aksjeselskap. Et funn i disse studiene er at andelen av et selskaps aksjer som må være på én eiers hender for at eieren kan agere som ”controlling interest”, har blitt radikalt nedjustert (Berle og Means satte 50 % som grense). En har funnet at en større eier

med mindre enn 10 % av aksjene likevel kan inneha en dominant posisjon hvis de fleste mindre aksjonærene er passive mens de andre stemmer på forskjellige måter eller tar råd fra de ledende aksjonærene i kontroversielle saker.

I de fleste selskaper er det også dokumentert en slik "controlling interest". Noen ganger holdes "controlling stock" av én person; noen ganger holdes den av én familie; andre ganger tilhører den en "corporate investor" eller en finansiell institusjon, eller iblant en interessekonstellasjon som handler samstemt og slik etablerer en dominant posisjon.

Det er også blitt vist at bare noen få aksjonærer er svært aktive. Om flertallet aldri møter på generalforsamlinger eller overfører fullmakter i en gitt sak, er noen aksjonærer like fullt aktive – og de dominante interessene er alltid det. De aktive eierutøvere mener å handle i aksjonærenes (sett under ett) interesse, som forklarer hvorfor så mange aksjonærer kan være passive.

Studier av beslutningsprosesser i næringslivet viser at akkurat hvem som tar selve avgjørelsen kan være mindre sentralt. Lønnede ledere kan bestemme hvilke nye maskiner som skal kjøpes inn, hvilke produkt som skal utvikles og hvem som skal ansettes eller sparkes, men de gjør det i en kontekst hvor de vet at de vil bli vurdert etter bedriftens lønnsomhet og aksjekurs. I denne sammenheng er rammene allerede vedtatt før lederne gjør valg vedrørende de tekniske detaljene og iverksetter dem. Styret, hvor eierne oftest spiller en dominerende rolle eller har noen til å spille en dominerende rolle for seg, setter med andre ord parametrene som lønnede ledere opererer innenfor. Lederne belønnes dersom innsatsen skaper utbytte, men kan i motsatt fall straffes. En amerikansk studie fant at selskapers svake lønnsomhet er en sikker indikasjon på en forestående lederavskjedigelse.

Styrene sikrer seg ofte at toppledernes interesser sidestilles med aksjonærenes. Et vanlig redskap for dette er at de får opsjoner; det vil si rett til å kjøpe et gitt antall aksjer opp til en spesifisert dato til fast pris. Dette gir lederne et kraftig insentiv til å styre virksomheten slik at aksjekursen stiger. (Slik kan en leder i dag inngå en avtale om å kjøpe aksjer for dagens pris, som kan være 100 kr. Om han venter med å

realisere kjøpet til aksjeprisen er steget til 500 kr, er altså differansen ren fortjeneste). Lønningene, bonusene og aksjeopsjonene kan gjøre toppledere svært velstående. Kostnaden for eksisterende aksjonærer er minimal; den totale verdien av selskapets aksjer reduseres knapt og de lønningene og bonusene som noen få toppledere får er små sammenlignet med den totale omsetningen og overskuddet. Det er altså rasjonelt for eierne å sikre seg at enhver leder med makt vet hvilken side han er på.

Når et selskap eier et annet handler ofte lederne i eierselskapet som om de var personlige eiere, og alt tyder på at de er tilfreds med denne rollefordelingen. Press på de subsidiære ledernes prestasjoner forsterkes. Alle lederne tjener på dette, men gruppen som tjener mest er aksjonærene.

Såkalte "Manager buy-outs" er sjelden hva frasen antyder. Mesteparten av kapitalen i slike oppkjøp kommer alltid fra investorer fra utsiden. Lederne som er del av slike "buy-out consortiums" må investere substansielt selv, og kan godt gis ytterligere opsjoner. Det er et velegnet redskap for å sikre seg at virksomheten drives i (de ofte fraværende) eiernes interesse.

2.3.2 Mellom 'managerialisme' og marxisme

Den britiske sosiologen John Scott mener at både marxismen og managerialismen har en utilfredsstillende forståelse og analyse av endringene i kapitalismen. Etter hans syn peker begge tradisjonene på viktige sider ved kapitalismens utvikling, og han søker derfor å kombinere de respektive innsiktene i en bedre forståelse av både "corporate governance" og kapitalistklassen. Kontra marxistene påpeker han at det foreligger en utstrakt spredning av aksjeeierskap, og at det også finnes mange småaksjonærer. Men det finnes også klare tendenser til en konsentrasjon av aksjer hos storaksjonærer, i motsetning til hva managerialistene mente å finne. En mangfoldig gruppe av finansielle institusjoner er i besittelse av store aksjeposter; forsikringsfondene er blitt framtrædende her. Og institusjonelle aksjonærer har, selv om de ofte ikke har majoritet, tilstrekkelige andeler til at de kan utøve betydelig kontroll av bedriftene. 130 av de 250 bedriftene Scott har analysert må sies å ha bred spredning av aksjene, men de største aksjonærene hadde alltid mer enn 20 % og mindre enn 50 %, som er

nok til å kunne utøve mye makt. Toppaksjonærene er ingen enhetlig blokk, men utgjør en mangfoldig gruppe. Hver bedrift hadde en egen slik toppgruppe, men det var betydelig overlapp mellom bedriftene. Dette beskriver Scott med en frase fra Weber som ”kontroll gjennom en konstellasjon av interesser” – altså i motsetning til den formen for ”monolittisk” kontroll marxistene ser for seg. Eliten av styreledere reflekterer også dette, men i hovedsak består styrene av folk fra finansnæringen. Makten disse styrene besitter er ikke en makt over beslutningene direkte (decision making, jamfør Lukes 2005), men virker mer som ”constraint”, en begrensning på den lønnede lederen som gjør det meste praktiske beslutningsarbeidet fra dag til dag. Makten er altså makt som *potensial*: Styret intervensjonerer ikke mye i den daglige driften med å påtvinge sine krav på lederne, men lederne er godt innforstått med hva slags forventinger og krav som gjelder, og forventer og forholder seg aktivt til dem. Lederne er innforstått med behovet for, og kravet til, profitt. Dette konstituerer hva Pahl har kalt en ”kapasitet til makt” (Scott 1997).

Felles for managerialistene og marxistene er at de ser for seg at alle industrielle/kapitalistiske samfunn vil utvikle seg langs noenlunde samme linjer. Marxistene ser for seg at utviklingen går i retning av finans- og/eller monopolkapitalisme for hele kapitalismen, mens managerialistene tenker det går en utvikling i retning av byråkratisering og ledermakt. Scott avviser denne tankemåten, og betoner betydningen av å studere kapitalismens mangfoldige former. Overgangen fra personlig til upersonlig eiendom preger mange økonomier, men utviklingen og formene denne overgangen tar varierer mye. På bakgrunn av sine empiriske undersøkelser identifiserer Scott fire hovedmønstre for kapitalistisk utvikling: Den angloamerikanske, den germanske, den japanske og den latinske.

I den angloamerikanske modellen har finansinstitusjonene blitt de viktigste aksjeeierne, og nettverk mellom bedriftene legger grunnlag for kontroll gjennom en konstellasjon av interesser. I den germanske modellen står mobilisering av kapital gjennom bankmekanismer sentralt, med bedriftsnettverkene vertikalt integrert rundt de store bankene. I den japanske modellen er bedrifter klynget inn i tett integrerte sett hvor kapital sirkulerer mellom bedriftene for å opprettholde de langsiktige

investeringsstrategiene til gruppen som helhet. Bedriftsnettverkene binder banker, aksjeselskaper, forsikringsselskaper og industribedrifter tett sammen. I den latinske modellen opprettholdes fortsatt familiepåvirkning innen et system av upersonlig eiendom, gjennom et nett av bedrifter som virker som et knutepunkt for familier, banker og investeringsselskapers eierskap (Scott 1997).

På bakgrunn av disse ulike variasjonene formulerer Scott en mer generell teori om moderne kapitalistklasser. Den baserer seg på en identifisering av de fire viktigste grupperingene som kjemper om kontroll i næringslivet, og i forskjellige samfunn/økonomier har disse gruppene ulik makt. Dette omtaler Scott som fire ulike kapitalistiske klassesituasjoner:

- 1) De overlevende *entreprenørene*. Kontrollerer majoritet eller minoritet i store bedrifter. Opererer gjennom indirekte personlig eiendom, i motsetning til den direkte form som var mulig tidligere
- 2) *Rentierkapitalistene*. Har mangfoldig portefølje av aksjer i mange bedrifter. Disse klassesituasjonene har vokst med ekspanderende aksjehandel.
- 3) *Direktører og toppledere*: Lønnede ansatt av bedriften som utøver autoritet over de underordnede mellomledere og ansatte. Disse klassesituasjonene har vokst med upersonlig eierskap og byråkratiseringen av administreringen av store bedrifter. Slike direktørkapitalister eier ikke personlig produksjonsmidlene som individer, men er medlemmer av kollektiver som besitter produksjonsmidlene.
- 4) *Finanskapitalistene*: Har mange styreverv eller overordnede stillinger i mange ulike bedrifter. Finanskapitalistene og lederkapitalistene er de som tydeligst illustrerer systemet av upersonlig eierskap (Scott 1997:268f).

Denne definisjonen beveger seg videre fra de marxistiske og weberianske definisjonene, hvor kapitalister forstås som eiendomsbesittere. Scott tar hensyn til endringene som har skjedd i eierstrukturene i moderne kapitalistiske samfunn: De individuelle eierne, eller små eiergruppene (familier, for eksempel), råder ikke lenger

grunnen alene. På bakgrunn av slike mer ”diffuse” eierstrukturer får utøverne av delegert kapitalistautoritet (som utøver makten som tilfaller eieren: ledere, direktører, styremedlemmer og så videre) en svært viktig posisjon. Disse lederne opererer ikke i maktmessige vakuum, men i en situasjon hvor de ulike eiernes potensial til makt konfigurerer mulighetsrommet.

En kapitalistklasse formes så når kapitalistiske klassesituasjoner er demografisk klynget gjennom sirkulasjons- og interaksjonsprosesser. Klassen er enhetlig i den grad at medlemmene, enten i egen levetid eller gjennom generasjoner, kan bevege seg fritt fra en klassesituasjon til en annen, og omgå regelmessig folk i de samme klassesituasjonene (Scott 1997:279).

2.3.3 Fra herskerklasse til maktfelt: Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu har utviklet det en kan kalle en flerdimensjonal forståelse av makt og samfunn (se særlig Bourdieu 1984, 1986, 1996). Deler av denne framstillingen støtter seg på en semesteroppgave jeg skrev om Bourdieus klasseteori sett i forhold til de etablerte tradisjonene på feltet (Flemmen 2005).

Bourdieus generelle konseptualisering av samfunnsstrukturen bygger på en tanke om samfunnet som et sosialt rom. Dette erstatter, for Bourdieu, ideer som klassestruktur. En vesentlig styrke ved det sosiale rom er at det fører inn en særegen form for flerdimensjonalitet. Det sosiale rommet struktureres av ressursfordelingen i samfunnet. Bourdieu tenker seg at et veldig bredt spekter av ressurser, kapasiteter og kompetanser er virksomme, som – med en analogi eller metafor – omtales som ulike former kapital (Bourdieu 1986). For de fleste vestlige samfunn tenker Bourdieu seg at de viktigste ressursene er økonomisk og kulturell kapital, men det er ingen ting i veien for å tenke seg samfunn (sosiale rom) som struktureres av andre kapitalformer.

Det sosiale rom presenteres som regel med tre dimensjoner (Bourdieu 1984:40, Elstad 1992:8). Bourdieu mener disse tre dimensjonene representerer de viktigste

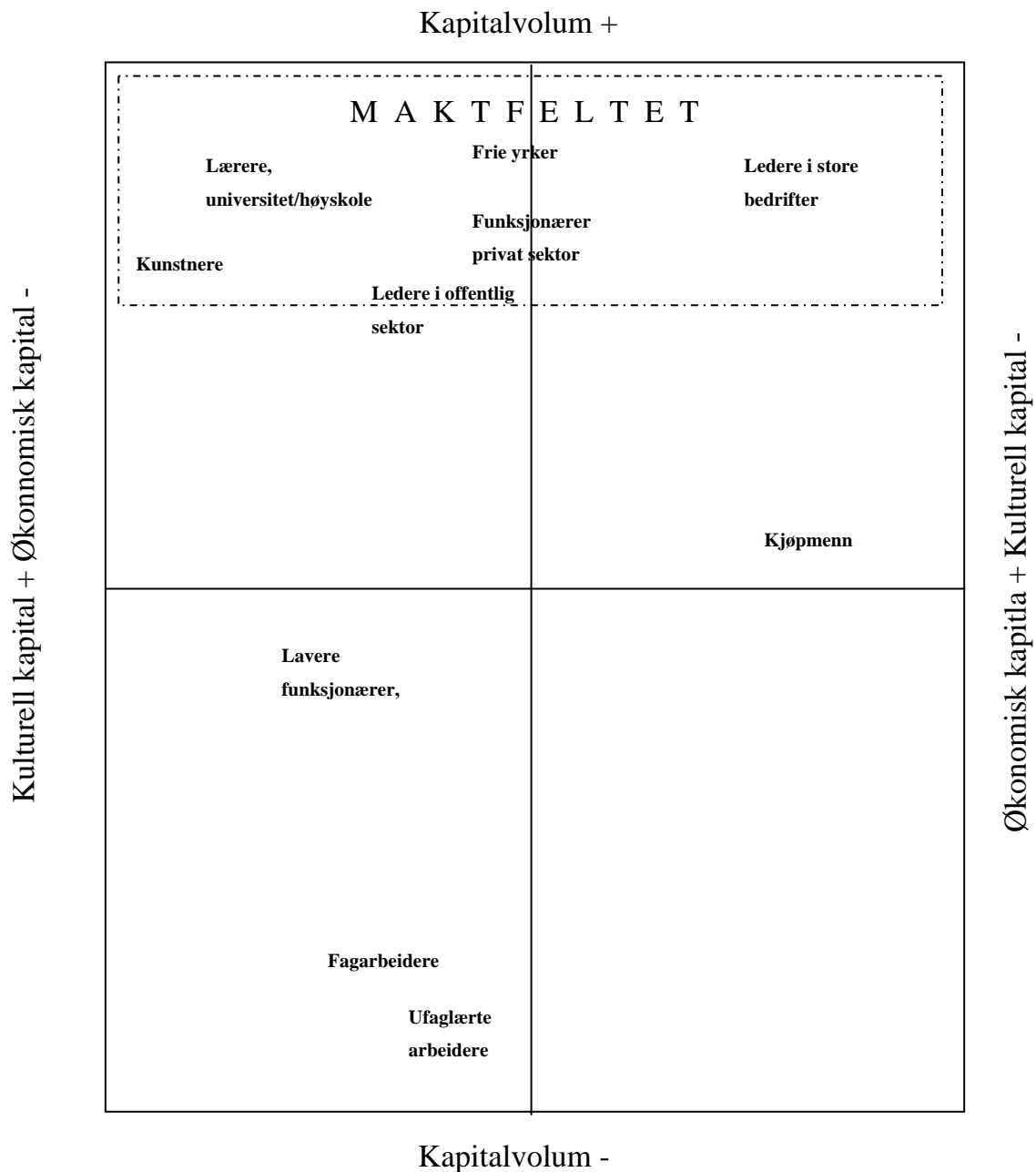
sosiale differensieringsmekanismer. Den vertikale aksen beskriver en aktørs² totale volum av kapital – ”forstått som det sett av faktisk anvendelige ressurser og krefter” som er virksomme (Bourdieu 1984:114). Den horisontale aksen beskriver sammensettingen av kapitalen, altså om det er overvekt av økonomisk eller kulturell kapital. Den tredje aksen viser tid eller løpebaner i rommet. Dette illustreres stilisert i figur 2.

Hos Bourdieu forstås kapital som et bredt spekter ressurser eller kapasiteter som kan gi makt – det vil si, utruste aktøren med sosial energi. Kapital betegner ikke bare økonomiske ressurser; Bourdieu snakker om både kulturell og sosial kapital og forskjellige underformer av disse igjen. Ved å råde over en spesifikk form for kapital får innehaveren fortrinn i de sosiale spillene eller kampene en inngår i; en kan i større grad oppnå det en vil på de arenaer hvor kapitalen er ”gyldig” (Elstad 1992:9). Kapitalfordelingens struktur representerer den sosiale verdens immanente struktur, settet av begrensinger som styrer dens funksjon (Bourdieu 1986:241).

Økonomisk kapital betegner økonomiske ressurser, så som penger, råvarer, produksjonsmidler, eiendom – alt som er av monetær verdi eller direkte kan gjøres om til det. Kulturell kapital er et helt spekter ulike ressurser og kompetanser knyttet til det kulturelle og symbolske; alt fra bordmanerer og klassisk dannelselse til formelle utdannings- eller organisasjonsrelaterte kompetanser. Kulturell kapital kan opptre i objektivert form, som kunstverk eller bøker, for eksempel. Den kan opptre i kroppsliggjort form, som varige disposisjoner i kropp og sinn. Til sist kan den eksistere i sin institusjonaliserte form, som utdanningspapirer (Bourdieu 1986).

² Selv bruker Bourdieu begrepet ”agent” der vi vanligvis sier ”aktør”. Bruken av agent begrunnes i at det er mindre voluntaristisk enn ”aktør”, og betoner at aktørene kan være agenter for ”bakenforliggende” interesser. Jeg bruker aktør siden dette etter hvert er befestet som vanlig norsk oversettelse.

Figur 2: Bourdieus sosiale rom. Tilpasset etter Bourdieu 1996 (:267) og Bourdieu 1984 (:128f)



Sosial kapital betegner de faktiske eller potensielle ressurser som er forbundet med ens varige forbindelser og nettverk, og beror dermed på den kapital som finnes i dette nettverket. Slike nettverk kan være institusjonaliserte eller svært uformelle bekjentskap. Symbolsk kapital er ikke en kapitalform i seg selv, men er den formen en annen kapitalform tar når den ikke oppfattes som kapital, men miserkjennes for

eksempel som individuelle egenskaper ved personen. Symbolsk kapital gjør altså at samfunnets kapitalstruktur blir ”usynlig” som strukturelt fenomen (Bourdieu 1986).

Bourdieuets klassebegrep skiller seg fra den marxistiske tradisjonen ved at han forstår ulikhetsskapende prosesser flerdimensjonalt, som beroende på flere kapitalformer. ”Innen den marxistiske klasseanalysetradisjonen er klasseskiller definert *primært* gjennom forbindelsen mellom eiendomsforhold og utbytting” (Wright 1997:17, min utheving). Bourdieus modell innebefatter langt flere dimensjoner og prinsipper for ulikhet, og et sentralt anliggende i hans arbeid er hvordan kultur er både en viktig ulikhetsskapende faktor og en viktig kilde til makt. Slik skiller han seg fra den typiske weberianske tenkningen, som holder klasse for å være et spørsmål om økonomi, mens kultur og symbolske aspekter fanges opp av standsbegrepet.

Bourdieu skriver at samfunnet har to eksistensformer. På den ene siden består det av de objektive strukturer, for eksempel institusjonene, bygningene og markedene. På den andre side finnes samfunnet som et sett av disposisjoner, tenke- og handlemåter, forståelsesformer, mentale og kroppslige klassifikasjonsskjemaer, som disponerer menneskene for å oppfatte verden på bestemte måter. Dette er samfunnets subjektive eksistensform, som Bourdieu betegner med sitt begrep om *habitus* (Bourdieu 1993:15). En kan si at habitus er objektiv posisjon gjort til subjektiv disposisjon. I *Distinction* (Bourdieu 1984) viste Bourdieu hvordan mye av det som oftest betraktes som det mest subjektive for mennesker, som smak og holdninger, er nært forbundet med ens posisjon i samfunnsstrukturen.

Maktfeltet

Feltbegrepet brukes av Bourdieu omtrent som et begrep for sosial struktur i mindre skala, litt slik ”subsystem” brukes av funksjonalistisk inspirerte tenkere. Feltene er som egne univers eller mikrokosmos for ulike virksomheter, som følger sine egne logikker og virkemåter – det vil si at de besitter en viss relativ autonomi. Eksempler på felter er det litterære felt, det politiske felt eller det vitenskapelige felt. Hva som gir anseelse og makt i disse feltene følger *feltspesifikke* logikker, og kan ikke reduseres til, eller avledes fra, et annet felt. Slik distanserer Bourdieu seg fra

marxisme, som med ”basis og overbygning” legger opp til at økonomien ligger til grunn for og i en viss grad determinerer all annen virksomhet. Ifølge Bourdieu finnes det, i tillegg til de fire hovedformene av kapital, også *feltspesifikke* kapitalformer – litterær kapital, politisk kapital eller vitenskapelig kapital, for eksempel.

I tråd med Bourdieus flerdimensjonale samfunns- og maktforståelse, har han utviklet en konkurrerende teori til herskerklasseteoriene som marxistene operer med. Med maktfelt ønsker Bourdieu å betegne feltet for maktutøvelse, være seg økonomisk, kulturell eller politisk/statlig. Dette kan omtales som ”eit rom av opposisjonar mellom dei mest kapitalsterke posisjonane i det sosiale rommet” (Hjellbrekke & Korsnes 2006:152). Dette gjør at maktfeltet ikke er et felt i vanlig forstand. Bourdieu skriver at det er rommet hvor ”styrkeforholdet mellom de forskjellige kapitalformer bestemmes”, gjennom kampene mellom aktørene med så mye kapital at de dominerer sine respektive felt (Bourdieu 1997:55). I maktfeltet finner en altså topposisjonene fra de andre feltene; det befolkes av aktørene med mest økonomisk, politisk, kulturell og akademisk/vitenskapelig kapital, for eksempel.

Motpolene i maktfeltet er, som i samfunnet ellers, økonomisk og kulturell kapital. Dette fanger opp motsetningen i makten til den klassiske kapitalistklassen på den ene siden, og de intellektuelle, akademikere og kunstnere på den andre siden. Dette ser Bourdieu som en historisk spesifikk versjon av et nærmest universelt fenomen, motsetningen mellom symbolsk og materiell, åndelig og verdslig makt. Midtposisjonen innehas av særlig politikere, men også de frie profesjonene. Posisjonene i maktfeltet er topposisjoner fra andre felt, for eksempel det politiske, økonomiske eller akademiske (Wacquant 1993).

Begrepet om maktfelt er ment å erstatte det Bourdieu kaller substansialistiske maktforståelser. Eksempler på det er hvordan både liberale og marxistiske samfunnsvitere har vært opptatt av akkurat hvilke personer eliten/overklassen består av, jamfør Robert Dahls ”Who Governs?” (1961). Ved å innføre maktfeltbegrepet vil Bourdieu vri fokuset over på strukturen av posisjoner og relasjoner. Med en omformulering av Durkheim sier Bourdieu at maktfeltet er arena for den sosiale

deling av dominansarbeidet³. Alle eliter trenger å håndtere motsetningene seg i mellom. I maktfeltet kjempes det hele tiden om hva som skal være det dominerende prinsippet for dominans – det vil si, det strides om verdien av kapitalformene og hvilken som skal dominere. Det er ståa i denne kampen, det til enhver tid gjeldende styrkeforhold mellom kapitalformene, som avgjør strukturen på maktfeltet. I samfunn som vårt er økonomisk kapital typisk sett som det dominerende prinsipp for dominans. Å ha mye økonomisk kapital er da mer ”verdt” enn å ha mye kulturell kapital. Aktører som er likt plassert horisontalt i Bourdieus skjema er dermed ikke like mektige, siden plasseringen baserer seg på det samlede volumet av kapital, ikke på hva kapitalen er verdt.

2.4 Konkluderende drøfting

2.4.1 Å definere overklassen

Managerialistenes oppfatning om at eiendom til produksjonsmidlene ble uviktig synes overdrevent, men marxistene ser ut til å ha undervurdert betydningen av upersonlig eierskap og påfølgende ledermakt. John Scotts bidrag er avgjørende i så måte, siden han etablerer en forståelse som går mellom disse rivaliserende perspektivene. To sider ved dette er viktig her: Det ene er Scotts grundige belegg av at det fortsatt gir mening å snakke om en kapitalistklasse og at denne klassen fortsatt er uhyre viktig for å forstå moderne samfunn. Det andre er betoningen av hvordan ledersjiktets endrede rolle i moderne kapitalisme gjør at de nå må regnes som sentrale aktører i kapitalistklassen. Dette blir et sentralt moment i min egen operasjonalisering av den økonomiske overklassen, som vi kommer tilbake til senere. I den inkluderes både ulike typer eiendomsbesittere og toppsjiktet av lønnede ledere og ansatte på høyere nivå. Enkelte marxister inkluderer også toppledere i sine kapitalistkategorier, men da med begrunnelse at de innehar ”privilegerte posisjoner i utbyttingsrelasjonen”

³ Egentlig kan en spørre seg om det ikke også er inspirert av Marx: ”Arbeidsdelingen, som har vært en av hovedkreftene i historien hittil,[...] kommer nå også til uttrykk innen den herskende klassen som deling av åndelig og materielt arbeid.” (Marx 1992:62)

(Wright 1997:17f). I denne oppgaven er begrunnelsen at toppsjiktet av ledere må forstås som en viktig maktfaktor i næringsliv og i administreringen av kapital; en antagelse som har den fordel at den er empirisk belagt – og også falsifiserbar.

Spørsmålet om atskillelse av eierskap og kontroll, og konsekvenser av dette, er utvilsomt viktig, og er sentralt for å forstå hvordan vår kapitalisme fungerer. Samtidig er det viktig å ha klart for seg at en eventuell atskillelse av eierskap og ledelse, om den så var absolutt, ikke ville rokke ved et sentralt poeng om eierklassen: Eierklassen, eller kapitalistene, er spesielle ikke minst fordi deres livssjanser på avgjørende vis preges av deres privilegerte posisjon i eiendomsrelasjonen. Med andre ord, en helt sentral egenskap ved disse gruppene er at de lever av eiendomsbesittelse. Dette poengets gyldighet avhenger ikke av graden av kontroll disse menneskene måtte ha over styre og stell i de bedriftene som genererer det overskudd som i siste instans styrker formuene deres. Vi kan i prinsippet tenke oss en kapitalistklasse som ikke øver noen kontroll over virksomheten, men som likevel nyter godt av de overlegne livssjanser, og den tilhørende særegne frihet, som følger av denne privilegerte posisjon. Spørsmålet om atskillelse av eierskap og ledelse dreier seg altså ikke om selve eksistensen av kapitalistiske klassesituasjoner, som må avgjøres empirisk ved en undersøkelse av i hvilket omfang det finnes mennesker som lever av kapital og eiendomsbesittelse. Hva det vil si for maktforhold i næringslivet og samfunnet forøvrig, er en separat problemstilling.

Definisjonen av den økonomiske overklassen vil her bety en *kategori*⁴ bestående av toppsjiktet av *eiendomsbesittere* og toppsjiktet av *lønnede ledere og ansatte på høyere nivå*. Dette er altså en forenkling fra John Scotts definisjon, som inneholdt fire ulike kapitalistiske klassesituasjoner. Med mitt datamateriale er det ikke mulig å differensiere mellom de ulike eiertyperne, siden jeg ikke har tilgang på informasjon om aksjeandeler og lignende. På bakgrunn av drøftingene vil jeg likevel hevde at

⁴ Tidligere var jeg inne på flertydigheten ved klassebegrepet, i at det både kan betegne en sosial gruppe eller en analytisk kategori. Med denne bruken av klassebegrepet i forstand av en analytisk kategori ønsker jeg å unngå å bake inn antagelser om sosial gruppedannelse. Såkalt klasseformasjon er et separat spørsmål.

denne grupperingen innebefatter de aktørene som er sentrale maktfaktorer i kampen om kontrollen over næringslivet.

2.4.2 En åpnere klasseteori

En del av debattene og stridighetene mellom marxistisk og weberiansk klasseanalyse har fått preg av skjematikk (Westergaard 1995), som skaper debatter som handler mer om teoretiske aksiomer enn om substansielt ulike funn (Crompton 1998). Heldigvis, kan en si, har det også funnet sted en viss konvergens mellom retningene (Burris 1987). Bourdieu er også blant dem som mener skillene mellom klassikerfedrenes skoleretninger er uproduktive og unødvendige: Å være marxist eller weberianer er et religiøst valg, og ikke et vitenskapelig, skrev han (Bourdieu 1988).

I tråd med dette synes en mer åpen tilnærming å være fruktbar. En kan spørre om det er noe formålstjenlig å ha en klasseanalyse som er ”ren” i sin tilslutning til én av fagets stamfedre. Klasseanalysen burde beskjeftige seg både med rollene en har i produksjonsforholdene og med de distributive utfallene av dette – ulikheter i livssjanser – som Westergaard framholder (1995:4). Å innta denne mer åpne holdningen står i motsetning til tanken om at de klassiske sosiologene har løst problemet med samfunnssklassene en gang for alle, og at alt som trengs er å konsultere de kanoniske tekster om temaet (jamfør Bourdieu 1993:31).

En slik tilnærming kan utføres med en klasse- og samfunnforståelse inspirert av Bourdieu. Hans klasseteori er mindre aksiomatisk enn den marxistiske og weberianske, og åpner slik for bredere perspektiver. Slik har rammeverket den fordel at det kan bygges inn fruktbare elementer fra andre retninger: En kan framholde at skillet mellom eier og ikke-eier spiller en viktig rolle i fordelingen av økonomiske ressurser og de relaterte maktformene som hefter seg ved disse (se for eksempel Sayer 2005:85), mens en åpner for at det også er andre og like viktige mekanismer i spill⁵. Bourdieu har selv skrevet at den økonomiske kapitals virkemåte ikke er hans

⁵ En styrke med dette er at en ikke ”forplikter” seg til å måtte forklare alle sosiale fenomen ut fra utbytting, eller et annet tilsvarende aksiomatisk begrep.

studieobjekt, og at han ”overlater det til andre” (Bourdieu 1993:32)⁶. Andrew Sayer har også argumentert for at Bourdieus sosiologi trenger å suppleres på dette området (Sayer 2005:85ff). Det er nettopp en slik supplerings som er søkt oppnådd ved å betrakte den økonomiske overklassen med utgangspunkt i John Scotts forskning.

Et annet sentralt fortrinn er også at et Bourdieu-inspirert syn muliggjør en flerdimensjonal forståelse av makt og ulikhet, som jeg var inne på ovenfor. Begrepet om maktfeltet og de mangfoldige kapitalformene er et godt alternativ til den noe absoluttiske marxistiske tesen om herskerklassen, samtidig som den er maktanalytisk bedre enn forskjellige eliteteorier, med sitt blikk for strukturell makt. Med kapitalformene får vi et perspektiv på hva som er grunnlaget for makten til de ulike fraksjonene i maktfeltet, eller elitene, og det er også mulig å analysere hva som er forholdet mellom disse makt- eller kapitalformene.

⁶ Han fortsetter: ”Det som opptar meg er det som etterlates av andre, fordi de mangler interessen eller teoretiske verktøye for disse tingene, kulturell kapital og sosial kapital.”

3. Klasse og makt i norsk samfunnsforskning

I dette kapittelet besvares andre delspørsmål. Her gis en gjennomgang av norsk sosiologis behandling av den økonomiske overklassen. En del av forskningen forholder seg til de tradisjonene som ble presentert ovenfor, mens andre deler er orientert etter andre retninger og fagfelt. Dette siste er nødvendig siden det teoretiske grunnlaget fra John forutsetter at noe av de samme endringene i eierskap har forekommet også i Norge. Dette spørsmålet har det vært nødvendig å strekke seg utenfor fagets grenser for å få besvart.

3.1 Klasseanalyser av Norge

I det følgende presenteres arbeider som er gjort innenfor den marxistiske tradisjon, samt noen som er inspirert av Pierre Bourdieu. Norsk forskningen som er inspirert av John H. Goldthorpe (som Birkelund 1992, Ringdal 1994, 2004) utelates, siden den ikke opererer med noen overklasse i den forstand vi er opptatt av her. Av samme grunn utelates også én marxistisk studie (Ahrne 1988).

3.1.1 Marxistisk klasseanalyse av Norge 1: Hans I. Kleven

Juristen og den tidligere NKP-formannen Hans I. Klevens arbeid fra 1965, *Klassestrukturen i det norske samfunnet*, forholder seg til et klassisk marxistisk rammeverk. Han opererer med de tre grunnklassene borger, småborger og arbeider. Til forskjell fra de andre klassestudiene i Norge er ikke Klevens arbeid først og fremst deskriptivt om ulikhet, men analytisk om maktforhold og endringsprosesser.

I oppsummeringen presenterer han en skjematisk oversikt over klassestrukturen i Norge. Her gjengis kun de tre hovedkategoriene.

Tabell 2: Klassestrukturen i Norge 1965. Tilpasset fra Kleven 1965 (:299).

	Absolutte tall	Prosent
Borgerskapet	30 000	2
Proletariatet	1 110 000	79
Mellomlagene (småborgerskapet)	275 000	19
I alt (yrkespersoner)	1 415 000	100

Kjernen i proletariatet var industriarbeiderne, siden de produserte mesteparten av verdiene i samfunnet. I 1960 talte disse 267 900, en økning på 15 % i forhold til 1950. Dette tolker Kleven som en av de viktigste årsakene til økningen i storborgerskapets velstand (Kleven 1965:156). Kleven viser også at på den tiden ble industriarbeiderne konsentrert i storbedrifter, som henger sammen med det han kaller en utvikling i retning monopolkapitalisme (Kleven 1965:112,158)

Klevens definisjon av kapitalistklassen er i tråd med de gjengse marxistiske definisjonene, som ble gjennomgått i teorikapittelet. Foruten det vi forstår som kapitalister i tradisjonell forstand, altså eiere og utbyttere, inkluderer Kleven det han kaller ”de høyeste funksjonærer” i kapitalistklassen. Dette på tross av at de formelt sett er lønnsarbeidere. Begrunnelsen er at mesteparten av deres inntekter ikke stammer fra deres eget arbeid, men er ervervet gjennom andres ubetalte arbeid, altså merverdi (Kleven 1965:107). Dette poenget likner Wrights om ”privilegerte posisjoner i utbyttingsrelasjoner”, altså posisjoner som gjør at en kan motta relativt større andeler av merverdien som skapes i bedriften.

3.1.2 Marxistisk klasseanalyse av Norge 2: Colbjørnsen et al

Det kanskje største forskningsprosjektet om klasser og klassestruktur i Norge ble gjennomført av Tom Colbjørnsen, Gunn Birkelund, Knud Knudsen og Gudmund Hernes på 80-tallet. To bøker kom, *Klassestruktur og classeskiller* (Colbjørnsen, Hernes & Knudsen 1982) og *Klassesamfunnet på hell* (Colbjørnsen, Birkelund, Hernes & Knudsen 1987). Gruppens forskning inngikk i et internasjonalt forskningsprosjekt om klasseforskjeller som Erik Olin Wright koordinerte. Blant de

mest oppsiktsvekkende funnene var, som den ene tittelen antyder, at klasseskillene i Norge var svært små og i ferd med å forsvinne. Disse funnene vakte naturlig nok oppsikt, og tiltrakk seg også intens kritikk, særlig fra Jon Ivar Elstad (1982, 1983)

Forskningsprosjektet ga, som forfatterne har påpekt flere ganger, en unik anledning til å prøve ut (Wrights) marxistiske klasseteorier i empirisk forskning. Imidlertid er flere av definisjonene og operasjonaliseringene overraskende. Forskernes operasjonalisering av klasser er i seg selv egnet til å vekke oppsikt. Colbjørnsen m. fl. ville ikke bruke yrkesinformasjon som grunnlag for klasseinndelingene, siden de mente dette reflekterte teknisk arbeidsdeling og ikke sosiale produksjonsforhold, og sosiale motsetninger mer allment (Colbjørnsen m. fl. 1987:30f). Isteden brukes spørsmål om respondentenes følelse av ”makt, innflytelse og autonomi” i bedriftene (Colbjørnsen m. fl. 1987:42)

Som Elstad påpekte i sin kritikk (Elstad 1982) av deres første bok, førte dette til at Colbjørnsen et als klasser fikk en noe overraskende sammensetning: Ved bruk av yrkeskoder kunne Elstad vise at topplerderklassen i analysen, ved siden av bedriftsledere, bestod i stor grad av blant annet sykepleiere, lærere, stein-, jord- og sementarbeidere, hjelpepleiere og butikkekspeditører (Elstad 1982:84). Summert opp er 25 av topplerderne i utvalget deres klassifisert som bedriftsledere i Nordisk Standard for Yrkesklassifisering, mens de resterende 15 har yrkestitler som virker uforenlige med å være topplerdere (slik som de ovenfor nevnte). At analysene da kommer ut med små klasseskiller, blir følgelig mindre overraskende. Colbjørnsen m. fl. gir ikke noe klart svar på hvorfor de subjektive spørsmålene om grad av medbestemmelse og frihet på arbeidsplassen er gode nok klasseindikatorer, men nøyer seg med en problematisering av det å bruke yrkestitler (Colbjørnsen m. fl. 1987:42). Elstad kommenterte at det i prinsippet er riktig at teknisk arbeidsdeling og sosiale produksjonsforhold er separate fenomen, men at yrkesklassifiseringsstandarden også fanget opp viktige sider ved de sosiale produksjonsforholdene – og kanskje da også bedre enn respondentenes svar på intervjuernes spørsmål.

I Colbjørnsen et als studier defineres kapitalister i praksis som folk som følger de har mye autoritet og kontroll i arbeidslivet – eller mer presist: som svarer slik på spørsmålene i undersøkelsen. (Som Elstad påpekte er det stort rom for ”misforståelser” etter hvordan spørsmålene er formulert). Dette virker som et lite tilfredsstillende grunnlag for å tilskrive noen en klasseposisjon. Det synes mer korrekt å definere kapitalistene som eiendomsbesittere og forvaltere av autoriteten som følger av eierskapet, med utgangspunkt i materielle indikatorer på disse forholdene.

I 1987-boken er operasjonaliseringene noe utbedret, men Colbjørnsen holder fortsatt fast på å bruke subjektive spørsmål som indikatorer. Noe bedre utarbeidede spørsmål fører til at klassekategoriene blir noe mindre overraskende sammensatt enn i den forrige boken. Imidlertid befinner det seg nå 13 % teknisk/vitenskapelig ansatte og 20 % ansatte i jordbruk, skog og fiske i deres kapitalistkategori (Colbjørnsen m. fl. 1987:47).

Disse problemene med teoretisering og operasjonalisering gjør at det er høyst uklart hvorvidt kategoriene som analyseres av Colbjørnsen m. fl. med rimelighet kan kalles ”samfunnsklasser”, etter noen anerkjent definisjon. De empiriske analysene blir derfor av liten interesse, og refereres ikke her.

3.2 Bourdieu-inspirert klasseanalyse i Norge

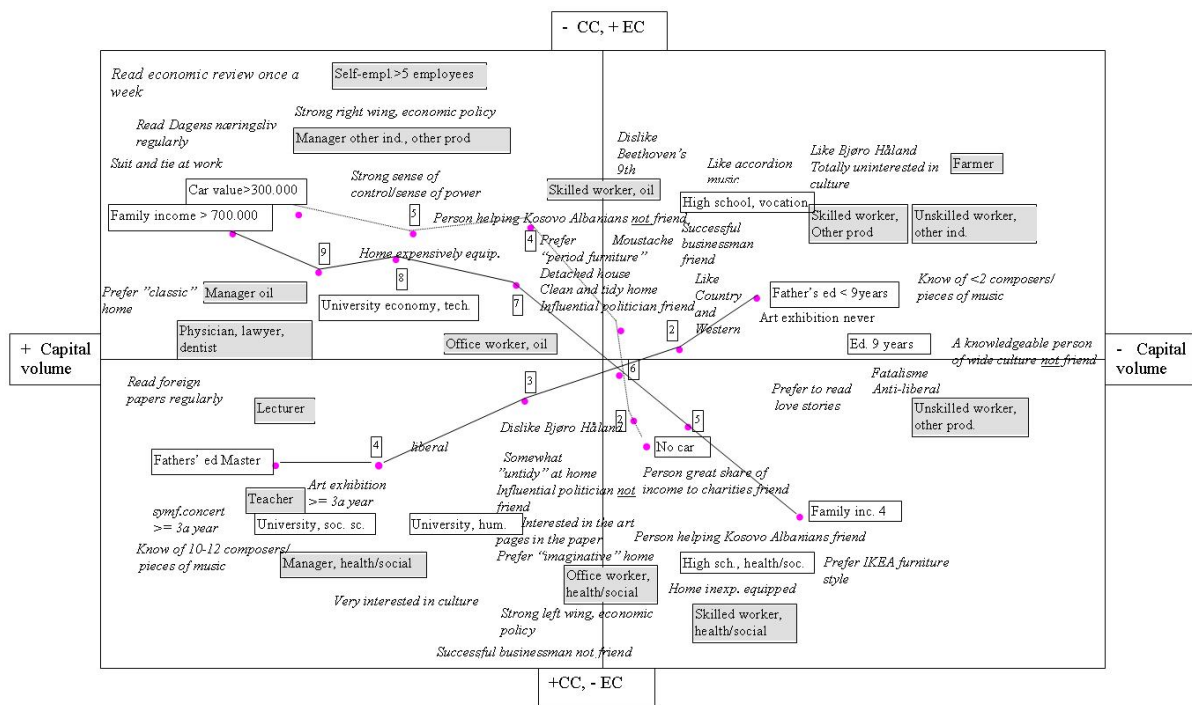
Selv om Bourdieus arbeid har hatt stor innflytelse og er bredt anerkjent i internasjonal sosiologi, har det vært gjort få empiriske forsøk på å teste ut de store linjene i hans tilnærming. Norge er intet unntak. Bourdieu insisterte iherdig på det empiriske og kontingente ved de analysene han gjorde av samfunn, og presiserte, med en frase fra Bachelard, at de var ”spesialtilfeller av det mulige” (Bourdieu 1995:30). En kan forvente å finne lignende strukturer og logikker i andre samfunn enn Frankrike, tror Bourdieu, men en kan ikke forutsette at det forholder seg på akkurat samme måte; at de samme kapitalformene er virksomme; at kapitalstrukturene differensieres på samme måte (se f.eks. Danielsen 1998). Under presenteres de tre undersøkelsene som

gjør en mer systematisk undersøkelse av sosiale forhold i Norge, med utgangspunkt i et bourdiansk perspektiv.

3.2.1 Bourdieu i Stavanger: Lennart Rosenlund

I Norge er den eneste systematiske utprøvingen av gyldigheten i Bourdieus helhetlige tilnærming gjort av Lennart Rosenlund i hans doktoravhandling fra 2000. Rosenlund undersøkte det lokale sosiale rommet i Stavanger, noe som representerte en nyvinning i forskningen. Rosenlund fant at ”det begrepsapparat som Bourdieu tilbyr i *Distinksjonen* og de metodene han bruker med hell kan legges til grunn for studier av norsk samfunnsliv” (Rosenlund 1998:56).

Ved hjelp av en stor surveyundersøkelse og bruk av multipl korrespondanseanalyse kunne Rosenlund finne både et rom av sosiale posisjoner og et rom av livsstiler, som syntes strukturert etter lignende prinsipper som det Bourdieu fant i Frankrike. Han fant at det lokale sosiale rom kunne beskrives som differensiert etter kapitalvolum og kapitalsammensetning, og at sammensetningsaksen skiller mellom økonomisk og kulturell kapital. Gruppene med mye økonomisk kapital og lite kulturell, er opptatt av dyrt utstyrte hjem og dyre biler. Motsatt er de kulturelt privilegerte ofte på kunstutstilling og er fortrolig med klassisk musikk. Men på dypere plan følger også holdninger og synspunkter kapitalstrukturene: Den økonomiske eliten er tydelig mer høyreorientert, mens den kulturelle heller til venstre. ”Forskjellene er tydeligst innenfor den ’dominerende klassen’”(Rosenlund 1998:55), det vi ville kalle maktfeltet. Et sentralt poeng er at Rosenlund finner at slike rom lar seg konstruere både på bakgrunn av de ”objektive variablene” (opplysninger om inntekt, formue, utdanning) og av de ”subjektive” (holdninger og kulturelle preferanser). Dette gir henholdsvis ett rom av sosiale posisjoner og ett rom av livsstiler.



Rosenlunds arbeid er et tungtveiende argument for en flerdimensjonal samfunns- og ulikhetsanalyse. Han konkluderer med at særlig spenningene, forskjellene og konfliktene som avsløres av kapitalsammensetningsprinsippet, er viktige funn i hans egen undersøkelse. Funnene understreker og viser nødvendigheten av å inkludere denne dimensjonen i undersøkelser av ulikhet, siden disse viktige forskjellene ville gå tapt i en annen tilnærming.

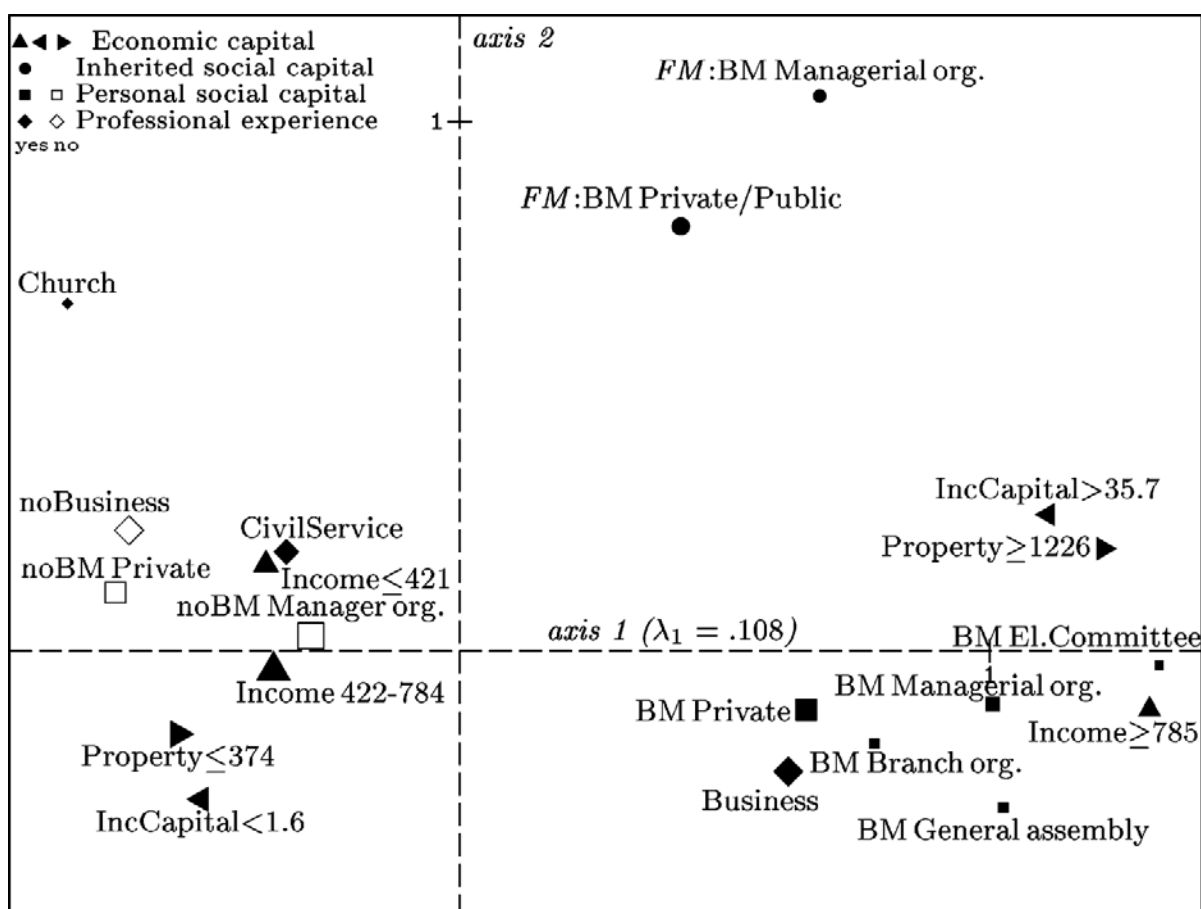
”Tradisjonell sosiologisk analyse bruker vanligvis en eller annen form for hierarkisk ordnede egenskaper, enten det er utdanning, inntekt, klasse eller sosial status. En slik analyse vil være ute av stand til å fange slike kontraster [som følger kapitalsammensetning], siden disse har sitt grunnlag i forskjeller og opposisjoner mellom to mer eller mindre adskilte hierarkier, det ene bygget på den kulturelle kapitalen, det andre på den økonomiske” (Rosenlund 1998:56).

3.2.2 Det norske maktfeltet: Johs. Hjellbrekke og Olav Korsnes

Johs. Hjellbrekke og Olav Korsnes koblet data fra maktutredningens eliteundersøkelse med registerdata, og kunne da ved hjelp av multippel korrespondanseanalyse konstruere et norsk maktfelt (Hjellbrekke & Korsnes 2003, 2006, Hjellbrekke, Le Roux, Korsnes, Lebaron, Rosenlund & Rouanet 2007). Det er

særlig tre hovedfunn som stikker seg ut: Det norske maktfeltet er strukturert av særlig tre akser: økonomisk kapital, utdannings- og sosial –kapital og den tredje akse skiller mellom rettslige posisjoner og posisjonene i kultur, organisasjoner og politikk. For det andre viser det seg at det er de politiske posisjonene som er de mest tilgjengelige, og altså i størst grad åpner for mobilitet. For det tredje viser det seg at ”the public judicial group” er den mest homogene gruppen i maktfeltet.

Figur 4: Plan 1 og 2 fra korrespondanseanalyse av det norske maktfeltet (Hjellbrekke m. fl. 2007).



At de politiske posisjonene er såpass åpne indikerer at den andre akse kan forstås som en kapitalstrukturakse: politisk sosial kapital står her mot utdanningskapital. Og om en mangler slik utdanningskapital kan akkumulering av politisk virke som en kompenseringstrategi. Imidlertid viser det seg at selv om de politiske posisjonene er relativt tilgjengelige, er det klare skiller mellom de som har såkalt ”field seniority” og de som ikke har det – altså skiller mellom nykommere og etablerte. Mens de politiske

posisjonene er de mest åpne, er eliteposisjonene innen forskning/universitet og kirke de minst åpne, og altså minst preget av sosial mobilitet og nykommere.

Sett i forhold til Bourdieus opprinnelige analyse, tyder Hjellbrekke m.fl. sin analyse på at selv om de strukturerende kreftene er universelle, kombineres de på partikulære måter i ulike kontekster. Det pekes også på framvoksende mobilitetsmønstre innad i politiske eliter og mellom den politiske eliten og næringslivseliten. Studien viser at også i det norske maktfeltet danner den økonomiske kapitalen en hovedpol, og viser slik at kapitalsammensetning er en sentral, strukturerende faktor.

3.2.3 Bourdieu i yrkesaggregert klasseanalyse: Marianne Nordli Hansen

Marianne Nordli Hansens *Class and Inequality in Norway (1995)* betegner klasser som kulturelle fellesskap, og vektlegger dermed de horisontale skillene innad i klassene. Hansen opererer med et skjema med ti grupper av såkalte ”yrkesklasser”. Disse tar hensyn til så vel vertikale og horisontale skiller, basert på økonomisk og kulturell kapital. Heller ikke i denne studien opereres det med noen egen eier- eller kapitalistklasse. Dette, skriver Nordli Hansen, fordi ”dataene ikke inneholder informasjon om eiendom eller selskapsstørrelse” (Hansen 1995:91). Imidlertid virker det rimelig å anta at Hansens bedriftslederkategori inneholder mange av dem vi typisk ville regne som overklasse eller kapitalister. På grunn av nevnte svakheter ved dataene, og litt uklare grenser i NYK som legges til grunn, er kategorien noe inklusiv, og teller 7 % i hennes utvalg

Figur 5: Klassestruktur i Norge. Tallene i prosent viser andel av befolkningen, i format kvinner / menn. (Hansen 1995:tilpasset fra figur s.89 og tabell s.96)⁷

Profesjoner, akademikere m.m. (1,9 / 5,3)		Bedriftsledere (1,5 / 7,0)
	Ingeniører, høyere funksjonærer (3,9 / 6,3)	
Midlere funksjonærer, offentlig sektor (22,6 / 10,0)		Midlere funksjonærer, privat sektor (12,6 / 17,6)
		Småbedrifter/kjøpmenn (1,3 / 1,6)
Fagarbeider (1,5 / 14,5)		
	Bonde/fisker (1,9 / 4,6)	Lavere funksjonær (39,5 / 6,5)
	Ufaglærte arbeidere (13,4 / 26,7)	

I rapporten finner Hansen betydelige forskjeller i både utdanningsnivå, yrkessuksess og ekteskap og skilsmisse mellom klassene, og betoner viktigheten også av de horisontale forskjellene – altså langs kapitalsammensetning. I en senere artikkel bruker Hansen klasseskjemaet til å undersøke sosial bakgrunns effekt på ens eget inntektsnivå (Hansen 2001b). Hansen fant at foreldres klasse påvirker inntektene i svært stor grad, og desto mer når en bruker mer inklusive inntektsmål, som inkluderer kapitalinntekt. Klassebestemt ulikhet i høy grad går i arv, viser Hansen, siden folk av privilegert bakgrunn har langt høyere sannsynlighet for å oppnå høye inntekter enn andre. At ulikhetene øker når en bruker det inklusive inntektsmålet tyder på kapitalinntekter er svært skjevt fordelt, og at de aller rikeste i samfunnet i stor grad baserer seg på slik eiendomsinntekt. Videre fant hun også at det var bakgrunn i de økonomisk- orienterte klassefraksjonene som slo sterkest ut. Disse forskjellene forsvant ikke med kontroll for utdanning og fagfelt. Det fantes altså vertikale og horisontale forskjeller som ikke avhenger av utdanning.

⁷ Disse klassekategoriene brukes som bakgrunnsvariabler i de empiriske analysene i denne oppgaven.

3.3 Elitestudier

Elitestudiene har sitt teoretiske utspring fra en rekke Machiavelli-inspirerte teoretikere, først og fremst Vilfred Pareto, Gaetano Mosca og Robert Michels. Eliteteoretikerne utfordret både liberale og marxistiske ideer. Teoretiseringen rundt hva som gir eliten makt er blant annet annerledes enn marxistenes klasseanalyse: Pareto framholdt at eliten var intellektuelt overlegen massen; Mosca mente deres makt også skyldtes at de var en organisert minoritet mens massen var uorganisert; Michels, som formulerte oligarkiets jernlov, framholdt at alle organisasjoner uunngåelig ble oligarkier på grunn av både behovet for ledere og ledernes overlegne psykologiske utrustning. Dette danner altså en motsetning til marxismens samfunnsanalyse: Eliteteoretikerne erstatter strukturell analyse med forklaringer basert på individuelle egenskaper ved elitemedlemmene og/eller allmenne lover (Bottomore 1993).

3.3.1 Maktutrednings elitestudier

Maktutredningens eliteundersøkelse (Gulbrandsen, Engelstad, Klausen, Skjeie, Teigen & Østerud 2002) er et av få studier av eliter i Norge. Eliteundersøkelsen tar for seg et bredt spekter av eliter innenfor politikk, kirke, kultur, næringsliv, forsvar og så videre. Nesten 2000 mennesker, fordelt på 10 eliter, er intervjuet om ”vurderingen av det politiske systemets spilleregler, og hvordan de [...] går fram når de vil ha gjennomslag for sine interesser”. Elitene velges ut på bakgrunn av formelle posisjoner, det som kalles posisjonsmetoden. Fokus ligger på ”institusjonaliserte elitors holdnings- og handlingsmønstre” (Gulbrandsen m. fl. 2002:19f). Næringslivseliten i utvalget består av 502 personer som er enten styreleder, daglig leder eller øvrig konsernledelse i selskaper med 400 ansatte (Gulbrandsen m. fl. 2002:284f).

Vi skal først ta for oss bakgrunnsvariablene. (Sidetallsreferanser er angitt i parentes fortløpende i teksten, og alle disse refererer til Gulbrandsen, Engelstad m. fl. 2002). Næringslivseliten er, etter forsvareliten, den eliten med lavest kvinneandel (:49). De er midt på treet hva angår utdanningsnivå i forhold til de andre elitene (:5). Deres

vanligste utdannelser er siviløkonom, sivilingeniør og juss (:59). Om de har bakgrunn fra andre sektorer er det helst forvaltningen eller forsvaret (:61). Næringslivseliten stemmer i overveiende grad Høyre eller Ap (henholdsvis privat og offentlig næringsliv) (:66). De skiller seg fra de andre elitene ved å ha drastisk mye høyere inntekter, og særlig i det private næringsliv (s:68). Næringslivseliten gifter seg i høy grad innad i de privilegerte lag (:72); 42 % av dem kommer fra overklasse/øvre middelklasse (som gjør næringslivseliten til den med nest høyeste klassebakgrunn) (:79). Næringslivseliten er også den eliten med høyest selvrekuttering: ”Mer enn 29 prosent av næringslivseliten har en far som selv er bedriftsleder eller direktør” (:81).

På holdningsvariablene skiller næringslivseliten seg ut. De bekymrer seg lite for om lokalt selvstyre og nasjonal selvbestemmelse er for svak, i motsetning til politikk, kirke og kultur som bekymrer seg mye for dette (:108). De er minst positive av alle elitene til lokaldemokrati og økonomiske overføringer til distriktene (:110).

Næringslivseliten er moderat i spørsmålene om statlig innflytelse på næringslivet burde økes (:113). Næringslivseliten har sterkere oppfatninger om korporatismen (de har høyere ”helt enig”-skåre på både fordeler og ulemper) (:116). Næringslivseliten (privat og offentlig) er lite enige i at det er store forskjeller mellom eliten og befolkningen, men ganske enige i at medienes kritikk av eliten skaper mer avstand (:119). Næringslivseliten peker seg ut som mindre likestillingsvennlig enn de andre elitene. Det er mindre tiltaksvilje blant dem (:131) og de er mindre positive til fortrinnsrett ved ansettelse enn noen av de andre elitene (:135). Næringslivseliten er også langt mer negative til kvoteringer inn i bedriftsstyrene enn de andre (:136).

Næringslivseliten er også betydelig mye mer opptatt av å redusere statens rolle enn de andre elitene (:148). De er mindre positive til distriktenes interesser (:150), og også mest positive til økonomisk vekst og minst positive til miljøvern av alle elitene (:152). Næringslivseliten er litt under midtverdien i synet på de kristne verdienes stilling i samfunnet (:155).

Når det gjelder det norske klassekompromisset, eller altså ordninger i arbeidslivet, viser næringslivseliten seg som jevnt over positiv til noen av de sentrale

institusjonene og ordningene. 91 % av dem syns bedriftsdemokrati er en fordel, 81 % synes arbeidsmiljøloven er gunstig og 69 % syns en skal holde fram med sentraliserte lønnsoppgjør (:173).

Rekrutteringsanalysene

Trond Beldo Klausen gjennomfører en rekrutteringsanalyse av elitene i undersøkelsen, som legger Hansen (1995) sin klassifisering til grunn. Imidlertid finner han tydeligvis ingen grunn til å ta med de horisontale dimensjonene, og forenkler modellen til en treklassersmodell med arbeiderklasse, middelklasse og overklasse/øvre middelklasse.

Klausen konkluderer med at selv når en kontrollerer for utdanning har middelklassebarn 2,5 ganger høyere sjanse for å oppnå en eliteposisjon enn arbeiderbarn, mens overklassens barn har 4,7 ganger høyere sannsynlighet. ”Sammenhengen mellom klassebakgrunn og eliteposisjon skyldes både at ulike samfunnsklasser har forskjellig utdanningsnivå, og at det i tillegg er en direkte sammenheng mellom klassebakgrunn og elitestatus”, konkluderer han (Gulbrandsen m. fl. 2002:88). Det påpekes imidlertid at det er utdanning som ser ut til å være den viktigste faktoren, men at klasses direkte effekt også er betydelig. Når en da vet, som Klausen også viser tidligere, at det er en klar sosial ulikhet i rekruttering til høyere utdanning, viser det seg å være betydelig klasseulikheter rekrutteringen til eliteposisjoner, både indirekte og direkte. En kan merke seg at det brukes noe grove mål på utdanning her: I analysene skilles det bare mellom hvorvidt en har universitetsutdanning eller ikke, og hva slags høyere utdannelse en eventuelt har (fagfelt) holdes utenfor.

Et annet interessant funn i undersøkelsen, men som dessverre ikke blir analysert videre, handler om nettverk, målt som at foreldre har innehatt verv i ulike organisasjoner eller i styrer i næringslivet. Høyere opp i klassehierarkiet har foreldrene langt flere verv. Dette tyder på besittelse av sosial kapital. En kan spørre om hvorfor dette trekkes inn først i tolkningsdelen, og ikke inn i selve

regresjonsanalysen. Effekten av denne variabelen på folks sjanse til å oppnå eliteposisjon ville kunne fortalt noe om sosial kapitals rolle i eliterekutteringen.

3.3.2 Mastekaasa om eliterekuttering

I et paper fra 2004 analyserer Arne Mastekaasa rekrutteringen til eliter i offentlig og privat sektor i Norge. Hovedfunnet hans er at det er sterkt forhold mellom klassebakgrunn og elitetilhørighet, men at denne effekten primært medieres gjennom utdanningssystemet. Unntaket er næringslivseliten, hvor familiebakgrunn spiller inn, også kontrollert for utdanning (Mastekaasa 2004).

Mastekaasa legger til grunn en annen definisjon og operasjonalisering av elite enn maktutredningen gjorde. Hos ham er elite definert som gruppene på toppen av lønningshierarkiene i et utvalg bedrifter. Også her er Hansens (1995) klassevariabel trukket inn på forklaringssiden, men hos Mastekaasa fjernes ikke den horisontale dimensjonen. Isteden fokuseres det på de øverste klassegruppene. I kontrollene for utdanning brukes en noe mer sofistikert inndeling: Både en mer detaljert nivåinndeling og relevante fagfelt trekkes inn her.

Mastekaasa finner, i tråd med Klausen, at folk med lederbakgrunn er sterkt overrepresentert i næringslivseliten. Akademiker- og øvre "white collar"-bakgrunner er overrepresentert i alle eliter, mens arbeiderklassebakgrunner er underrepresentert. I næringslivssektoren har barn av lederforeldre nesten 3,4 ganger så høy sannsynlighet for å oppnå elitestatus som arbeiderbarn. Kontroll for egen utdanning svekker imidlertid klasseeffektene drastisk for de fleste elitegruppene. Men næringslivet er et unntak, hvor forholdsvis sterke såkalte direkteeffekter står seg. Det er først og fremst lederbakgrunn som slår sterkt ut. I offentlig sektor forsvinner omtrent klasseeffektene helt når det kontrolleres for utdanning. Utdannelser i økonomi (handelshøyskole for eksempel) slår sterkt ut for alle elitene, men klart mest for næringslivseliten. Det er også et signifikant samspill mellom klassebakgrunn og utdanningsnivå i næringslivet. En skal merke seg at effekten avtar med høyere utdanning: Det er først og fremst folk med lite eller middels utdanningsnivå som tjener på sin klassebakgrunn, tyder Mastekaasas analyser på (Mastekaasa 2004:230)

3.4 Eierskap i næringslivet

John Scotts identifisering av fire ulike typer kapitalistiske klassesituasjoner (se underkapittel 2.3.2) er begrunnet ut fra noen endringer i eierformene og kontrollrelasjonene i næringslivet. For å vurdere hvorvidt hans antagelser lar seg overføre til vår kontekst må vi prøve å vurdere om lignende endringer har funnet sted også i Norge.

Leo A. Grünfeld og Erik W. Jacobsens *Hvem eier Norge?* (2006) presenterer en del analyser av hvem som eier hva, og hvordan eierskapet er ordnet, i norsk næringsliv. De definerer ultimate eiere som det individ som alt eierskap i siste instans kan føres tilbake til. Der det er snakk om eierskap av store foretak eller bedrifter er altså dette kapitalistene.

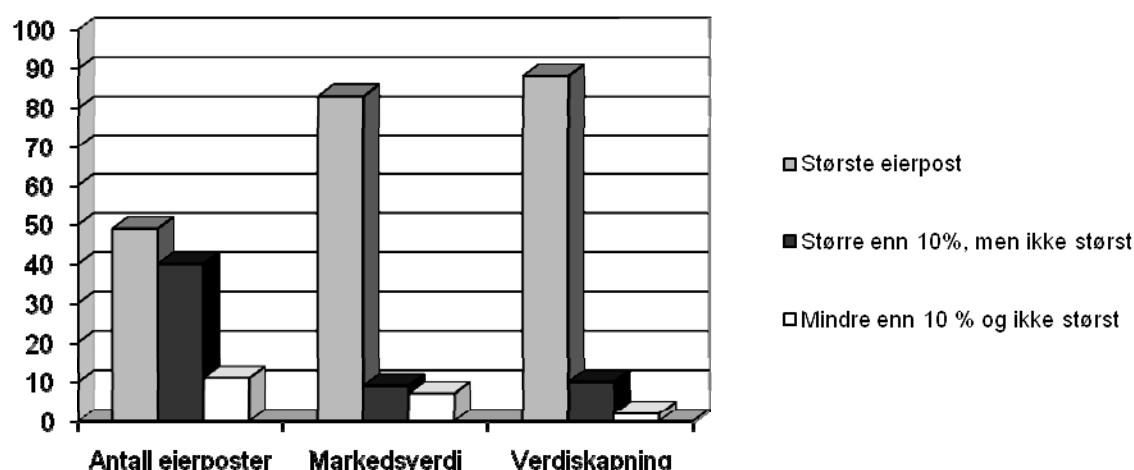
På Oslo Børs eide privatpersoner under 5 % av aksjeverdiene i 2006 (Grünfeld & Jakobsen 2006:55). Direkte personlig eierskap er med andre ord lite utbredt i børsnoterte selskaper. Forfatterne skriver at én tolkning av dette har vært at Norge har få kapitalister. Selv framholder de at dette sannsynligvis skyldes at mye personlig eierskap skjuler seg bak private foretak og at aksjemarkedene har blitt mer spesialisert og internasjonalisert. ”Børsen er primært en arena for porteføljeforvaltning”, skriver de, og denne porteføljeforvaltningen gjøres stort sett av spesialiserte firmaer som altså forvalter privatpersoner porteføljer. Dette peker mot det Scott kaller rentierkapitalistene.

Når en sorterer den totale verdiskapningen i Norge (målt ved BNP) etter eiertype som står bak dem, viser det seg at det personlige eierskap er ganske betydelig: 140 milliarder kroner, altså på tredje plass bak samlekategoriene ”utenlandsk” og ”konsern” (altså foretak som eier andre foretak) (Grünfeld & Jakobsen 2006:60). 40 % av verdiskapningen i norsk næringsliv skjer innen bedrifter som kontrolleres av eieraktører – ”bedrifter som forvalter det indirekte eierskapet til ultimate eiere” (Grünfeld & Jakobsen 2006:61, 43). Svært mye av dette eierskapet kan spores tilbake til privatpersoner. Privatpersoner er nest største eiergruppe i Norge – og størst hvis gass- og oljesektoren holdes utenfor (Grünfeld & Jakobsen 2006:62f). Men dette

illustrerer tydelig at systemet med upersonlig eierskap er utbredt også i Norge. At så mye forvaltes gjennom eieraktører, eller eies av andre konserner igjen, betyr at de tradisjonelle eierkapitalistene har delegert den formelle makten som følger av eiendomsbesittelsen.

”88 % av all verdiskapning i norsk næringsliv kan føres tilbake til bedriftens største eier. Videre er 83 % av all markedsverdi eid av bedriftens største eier, og 49 % av alle eierposter i norsk næringsliv holdes av største eier.” (Grünfeld & Jakobsen 2006:75).

Figur 6: Eierkonsentrasjon i norsk næringsliv målt som største eierposters andel av antall eierposter, verdiskapning og markedsverdi i hele norsk næringsliv (Grünfeld & Jakobsen 2006:75).



Mesteparten av verdiskapningen skjer i bedrifter med en eller to eiere, som altså representerer en enkel eierstruktur. I de store og børsnoterte selskapene er imidlertid eierstrukturen mer fragmentert. Gjennomsnittet for selskaper notert på Oslo Børs er 4000 eiere. Likevel foregår kun 9 % av verdiskapningen i norsk næringsliv i selskap med mer enn 20 eiere. Dette beror på at 55 % av verdiskapningen i børsnoterte selskaper foregår i deres datterselskaper – som altså bare har én eier. Men denne eieren (morselskapet) er et foretak eller en bedrift, som så tydeligvis har langt mer fragmentert eierstruktur (Grünfeld & Jakobsen 2006:76, fotnote 21)

Selve spørsmålet om atskillelsen av eierskap og ledelse, som er sentral for Scotts redefinering av kapitalistklassen, behandles også eksplisitt. Denne atskillelsen er

minst i de små bedriftene, hvor eier og daglig leder typisk er samme person. Disse bedriftene står imidlertid bare for omlag 10 % av verdiskapningen. Andelen bedrifter hvor daglig leder er største eier synker dramatisk med selskapsstørrelse. For bedrifter med mer enn 50 millioner i omsetning er det vanligste at eierskap og ledelse er atskilt: I omtrent 18 % av bedriftene i størrelsesorden 50-500 millioner i omsetning er daglig leder og største eier samme person; for de med mer enn 500 millioner i omsetning er andelen 0 (Grünfeld & Jakobsen 2006:78)

I oppsummeringen skrives det at ”(n)esten halvparten av alle bedrifter i Norge har en styringsutfordring som følge av at eierskap og daglig ledelse er splittet [...] Blant store norske bedrifter [er] denne (sic) regelen framfor unntaket”. Samtidig blir denne styringsutfordringen, som det kalles, begrenset av at eierskapet er temmelig konsentrert i norsk næringsliv (Grünfeld & Jakobsen 2006:78f).

3.5 Konkluderende drøfting

Norsk sosiologi har lite å fortelle om den økonomiske overklassen. De marxistiske undersøkelsene som ble referert ovenfor gir dessverre lite å basere seg på. Klevens arbeid er solid, men lider under at det både er svært gammelt og forholder seg til en noe enkel klassem modell. Colbjørnsen m. fl. sine studier ble vurdert som uholdbare i operasjonalisering, som gjør at det er lite grunn til å hefte seg ved analysene som frambringes.

Rosenlund studier viser at det sosiale rommet generelt, også de dominerende fraksjonene, i Stavanger preges av motsetningen mellom økonomisk og kulturell kapital. Hjelbrekkes maktfeltanalyser trekker i en litt annen retning og peker på *politisk kapital* eller *organisasjonskapital* som viktig. Men begge behandler økonomisk kapital som den ene hovedpolen i maktfeltet, som understreker betydningen av å forstå pengemakt også i relasjon til kulturell eller politisk makt. Hansen viste hvordan både vertikale og horisontale barrierer gjør seg gjeldende i klassestrukturen, og at bakgrunn fra de økonomiske fraksjonene av den dominerende klasse typisk øker ens inntekter i betydelig grad. Mønsteret ble sterkere når en

betraktet inntekter fra aksjer og eiendom, som ofte ansees som sentralt for å forstå den økonomiske overklassens særegne posisjon. Disse funnene utgjør sentrale deler av fundamentet for denne oppgaven. Rosenlunds påvisning av at lignende strukturerende mekanismer er virksomme også i et norsk sosialt rom, styrker berettigelsen av å behandle økonomisk kapital – og den økonomiske overklassen – som en motpol til kulturell kapital – og en overklasse basert på det. Påvisningen av et norsk maktfelt hos Hjellbrekke og Korsnes danner, i forlengelsen av dette, et mer spesifikt grunnlag for å mistenke rekrutteringsforskjeller langs kapitalsammensetningsaksen.

Maktutredningens eliteundersøkelse tegnet et bilde av en norsk næringslivselite som stikker seg ut i mange henseende, både i forhold til eliten(e) for øvrig og befolkningen ellers. Næringslivseliten er klart mer høyreorientert enn resten, og viser mindre tilfredshet med klassekompromissene i arbeidslivet – selv om deres tilkjennegitte tilsutning til modellen ikke er oppsiktsvekkende lav.

Rekrutteringsstudiene fra både maktutredningen og Mastekaasa viste at næringslivseliten er den som er sterkest preget av reproduksjon, også når en kontrollerer for effekten av utdanning.

Grünfeld og Jacobsen viste at det fortsatt er et betydelig personlig eierskap i norsk næringsliv. Men samtidig er det store innslag av upersonlig eiendom. Selskaper eier selskaper. Dette skaper mange ledd mellom kapitalistene og bedriftene. Dette rimeliggjør en antagelse om at delegeringen av "the powers of capital" er utstrakt – til styrer og til toppledere, men også til såkalte eieraktører, firmaer som kun forvalter eierskap. Forfatterne hevder styringsproblemet er lite i norsk næringsliv, altså at det ikke er noe konsekvensfylt motsetningsforhold mellom eiere og lønnede ledere. Imidlertid er det tydelig at det er en klar atskillelse av eierskap og ledelse i de store aktørene i norsk næringsliv. Dette betyr at topplederne har mye av ansvaret og makten som "egentlig" tilhører eiendomsbesitterne. Gjennomgående er eierskapet i norsk næringsliv svært konsentrert. Dette begrunner en antagelse om at både eiere og ledere spiller en sentral rolle i kontrollen over kapital i norsk næringsliv, og slik kan betraktes som viktige posisjoner i den økonomiske overklassen.

3.5.1 Hypoteser

På bakgrunn av diskusjonene av teoretiske bidrag og tidligere norsk forskning på overklassen og beslektede tema kan hypoteser formuleres. De tre første hypotesene er inspirert av studiene av eliterekuttering fra Mastekaasa og Klausen under Maktutredningen. De tre siste hypotesen er inspirert av Hansen (2001b).

H₁: Hypotesen om vertikale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunner fra høyere samfunnslag gir større sannsynlighet enn andre for å være i den økonomiske overklassen.

H₂: Hypotesen om horisontale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunner fra klassefraksjoner som baserer seg på økonomisk framfor kulturell kapital, gir større sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen.

Den første hypotesen dreier seg altså om at det finnes klare mobilitetsbarrierer langs kapitalvolumaksen, altså den vertikale, hierarkiske differensieringen i samfunnet. Dette perspektivet er likt de mer tradisjonelle, endimensjonale perspektivene i klasse- og mobilitetsforskning. Utgangspunktet er at en forventer relativt få bevegelser over lange hierarkiske avstander, altså at folk ikke ender opp i veldig mye høyere eller lavere klasse-/sosiale posisjoner enn sine foreldre. En kan derfor si at denne hypotesen er den minst "teorispesifikke", siden den er minst avhengig av de spesielle forutsetningene som er innbakt i et Bourdieu-inspirert syn.

Andre hypotese er langt klarere knyttet opp til de mer særegne bidragene Bourdieu kom med. Dette dreier seg om horisontal mobilitet, sidelengs i det sosiale rommet. Dette er en mobilitet som altså krysser de sosiale feltene, og innebærer å flytte fra områder i rommet hvor én kapitaltype er gjeldende, til ett hvor en annen gjelder. Konkret sier hypotesen at vi forventer at barn av foreldre hvis kapitalvolum først og fremst beror på økonomisk kapital har større sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen. Omvendt forventer vi lite innslag av familiebakgrunner med kulturell kapital eller symmetrisk capitalsammensetning. En slik horisontal mobilitet ville forutsette at en konverterer sin kapital: Om en fra foreldrene er utstyrt

med mye kulturell kapital må denne så å si veksles om i økonomisk kapital. Horisontale mobilitetsforskjeller, altså at økonomisk overklasse rekrutteres fra grupper basert på økonomisk kapital, virker rimelig, siden det motsatte ville kreve at noen så å si krysset maktfeltet og dets strukturelle logikker. I sin tur innebærer det å gå fra et felt til et annet. Det er naturligvis ikke *umulig*, men er en kostbar prosess som også forutsetter at en klarer å erverve seg den tro som deltagelse i feltet avhenger av (se redegjørelse for forholdet mellom tro og felt i Bourdieu 1990:66ff), foruten selve prosessen med kapitalkonverteringen (Bourdieu 1986). Her tenkes det altså at samfunnsstrukturen er virksom i begge sine eksistensformer, både som ”eksterne” objektive og som ”interne” subjektive strukturer

Å vektlegge kapitalsammensetningsaksen berettiges av at de tidligere Bourdieu-inspirerte studiene i Norge har gitt klare tegn på at en slik differensieringsmekanisme er virksom i Norge. Hjellbrekke m. fl. (2003, 2007), Rosenlund (1998, 2002) og Hansen (1995, 2001b) viste at forskjeller i kapitalsammensetning påvirker både livssjanser og mobilitetsmønstre.

Det er hovedsaklig to grunner til at en ikke forventer så stort omfang av slik kapitalkonvertering, altså horisontal mobilitet. Det første er at det er tids- og kostnadskrevende å konvertere sin kapital, og det er ofte nokså kompliserte prosesser som må til for å gjennomføre det. For det andre hevder Bourdieu at samfunnets objektive struktur speiles i habitus’ subjektive struktur. Posisjon blir til disposisjon. En oppdragelse i et hjem preget av kulturell kapital disponerer barna selv til å verdsette kulturell kapital (i sine ulike former og manifesteringer, naturligvis ikke en kjølig, kalkulerende og strategisk satsing på kultur som ressurs). Følgelig kan en forvente at det skorter på viljen til, eller preferansen for, å krysse det sosiale rommet på tvers.

Mastekaasa fant at mye av de klassebaserte forskjellene i sannsynlighet for eliteposisjon forsvant når en kontrollerte for utdanning. Unntaket var privat sektor-eliten, som fortsatt hadde betydelig innslag av ”direkte effekter”. En tredje hypotese kan formuleres på bakgrunn av dette:

H₃: Effekten av foreldrebakgrunn på egen posisjon vil ikke forsvinne om en kontrollerer for utdanning. Det eksisterer dermed en "direkte effekt" av foreldres klasse på sjansen for å ha en overklasseposisjon.

Det virker rimelig å forvente nokså sterke effekter av utdanning på overklassetilhørighet, siden en må anta at særlig de lønnede toppstillingene bruker utdanning som ansettelseskriterium. Men den tredje hypotesen reiser spørsmålet om hvorvidt det foregår en klassereproduksjon som er uavhengig av utdanningssystemet. Familier i toppposisjoner i næringslivet kan forventes både å gi sterkere preferanser for slike karrierer gjennom sosialiseringen i et slikt familiemiljø. Folk med slik bakgrunn kan forventes å ha bedre forutsetninger for å mestre både ferdighetene og de mer implisitte sosiale og kulturelle kodene som gjelder i slike miljøer på grunn av sin familiebakgrunn; og vi kan også forvente at de sosiale forbindelsene foreldrene har i seg selv vil spille inn på barnas sjanse for å være i slike posisjoner. Om én eller flere av disse antagelsene holder stikk ville vi forvente at det finnes en effekt av foreldres klasse på ens egen sannsynlighet for overklasseposisjon som vedvarer også når det kontrolleres for utdanning – det vil si at en sammenligner folk som er relativt like med henblikk på utdanning. I motsatt fall vil effekten av foreldrebakgrunn bli uvesentlig når denne kontrollen gjøres.

Marianne Nordli Hansen avdekket sammenhenger mellom foreldres klasse og ens egen inntekt (Hansen 2001b). Inspirert av denne tilnærmingen kan vi spørre om foreldres klasse virker inn på ens egen inntekt også *innad* i den økonomiske overklassen. Vi kan formulere et parallelt sett hypoteser om dette, som inkluderer vertikale skiller, horisontale skiller og utdanning som forklaringsfaktorer:

H₄: Høyere sosial bakgrunn gir høyere inntekt innad i den økonomiske overklassen.

H₅: Bakgrunner som baserer seg på økonomisk kapital gir høyere inntekter i den økonomiske overklassen, sammenlignet med bakgrunner som baserer seg på kulturell kapital.

*H₆: Disse forskjellene er ikke reduserbare til forskjeller i utdanning:
Inntektsforskjellene vil være synlige også når det kontrolleres for utdanning.*

Dette blir en måte å undersøke sammensetningen av denne klassen på. Om slike effekter kan påvises, vil det tyde på at den økonomiske overklassens nedre sjikt består av oppkomlinger, mens de øvre sjikt består av arvinger, som altså har lignende sosial bakgrunn.

De tilsvarende nullhypoteser postulerer da at disse sammenhengene ikke eksisterer. Til den første hypotese ville det svare til at det ikke finnes slike vertikale eller hierarkiske rekrutteringsforskjeller. Til H₂ svarer en nullhypotese om at det ikke er betydelige rekrutteringsforskjeller langs kapitalsammensetningsaksen. Den tredje hypotesens motsats er da at eventuelle sammenhenger mellom foreldres klasse og egen forsvinner når en kontrollerer for utdanning. Til H₄ og H₅ svarer nullhypoteser om at det ikke er markante forskjeller i egen inntekt etter familiebakgrunn. Til sist er H₆' nullhypotese at eventuelle inntektsforskjeller skyldes ulik utdanning. I tråd med falsifikasjonsidealet (Popper 1992) søker jeg å gjendrive nullhypotesene framfor å verifisere selve hypotesene.

4. Å konstruere klasser: Data, operasjonalisering, metode

... det finnes tilfeller hvor teoretisk purisme er et alibi for ignoranse eller å avstå fra praksis. Vitenskap består i å gjøre det en gjør, mens en vet og sier at det er alt en kan gjøre, som synliggjør grensene for gyldigheten til det en sier. (Bourdieu 1993:31).

I dette og neste kapittel er formålet å besvare tredje delspørsmål. Dette dreier seg om hvordan den teoretiske definisjonen som ble presentert i kapittel to lar seg operasjonalisere til bruk i kvantitativ analyse av norske registerdata. I dette kapittelet presenteres derfor et slikt datasett, satt sammen av offisiell statistikk fra Statistisk Sentralbyrå. Ambisjonen er å kunne anvende den offentlige statistikken, med sine begrensninger, til å operasjonalisere klassebegrepet, slik at det blir mulig å omsette teorien til empirisk undersøkelse.

4.1 Data og variabler

Denne oppgavens empiriske del benytter seg av offisielle norske registerdata som er levert av Statistisk Sentralbyrå. Mer spesifikt dreier det seg dels om opplysninger fra arbeidsgiver/arbeidstakerregistrene, ligningsregistrene og Norsk utdanningsdatabase. Dette gjør at vi har informasjon om liknede inntekter (nærings-, kapital- og lønnsinntekter) og andre økonomiske ressurser, ansettelsesforhold og utdanningsnivå. Sammenslått er det et datasett med over 820.000 mennesker som brukes i analysene i denne oppgaven – 48,4 % kvinner og 51,6 % menn.

En viktig styrke ved disse dataene er at de inneholder informasjon om hele befolkningen som er født fra og med 1955 til og med 1965; analysene er med andre ord lite sårbare for seleksjonsfeil. En annen sentral fordel er at de ikke baserer seg på selvrapportering, og derfor ikke er sårbare for feilrapportering som følge av subjektive feil hos ”informanter”.

Et problem med de data som her brukes til å analysere samfunnets økonomiske toppsjikt, er at de kun er persondata og viser personlige inntekter og formue. Det er grunn til å tro at viktig inntekt og formue lignes på selskapene, selv om de i praksis tilfaller personer. Dette er det ikke mulig å bygge inn i analysene her, og det må derfor tas høyde for at beregninger av inntekt og formuer nok kan være for lave.

Variablene som brukes fra dette datasettet er stillingskoder, lønns-, kapital- og næringsinntekt, bruttoformue, utdanningsnivå og – felt.

Stillingskoder

Stillingskodene danner grunnlag for inndeling av befolkningen i yrkesklasser, en tilnærming som har blitt kalt "the employment aggregate approach"(Crompton 1998:55). Store deler av datasettet som brukes i denne avhandlingen er kodet med den relativt nye Standard for yrkesklassifisering (SSB 1998), et presist og oppdatert system som er utviklet i tråd med den europeiske standarden ISCO-88(COM). Men store deler av datasettet er kodet i det ikke like konsekvente systemet som brukes i Oslo kommune, sjøfartsnæringen og lignende. Disse er både usystematiske og upresise. Dette påvirker hvor gode og presise yrkesopplysningene er, og dermed hvor gode klasse-klassifikasjoner det er mulig å gjøre med dem. Dette rammer særlig mange i offentlig sektor (se nærmere forklaring hos Villund 2003).

Inntektsvariablene

Disse variablene skriver seg fra ligningsdata, og svarer altså til lignet lønns-, nærings- og kapitalinntekt. Opplysningene brukes til operasjonaliseringen av selve den økonomiske overklassen (som vi kommer tilbake til), men også til å identifisere selvsyssetterposisjonene. Det finnes imidlertid problemer med dette: Det er klart at folk vil være tjent med å minimere skatten sin, og deres anledning til dette vil være større jo mer komplisert den økonomiske situasjonen deres er. Dette innebærer en risiko for undervurdering av inntekter fra for eksempel aksjer eller bonuser (jamfør Hansen 2001a:495).

Bakgrunnsvariabler: Sosial bakgrunn og foreldres inntekt

Sosial bakgrunnsinformasjon stammer fra Marianne Nordli Hansens koding (Hansen 1995), og her er to variabler i bruk. Sosial bakgrunn og foreldres inntekt eller inntektsdesil. Disse er tilskrevet etter casenes foreldre. Sosial bakgrunnsvariablene er fars klasse anno 1980, og om fars klasse mangler er mors klasse brukt. Foreldres inntekt er gjennomsnitt av foreldrenes yrkesinntekt da barna var i alderen 10-16 år, delt inn i desiler innenfor hvert årskull. Inntektsmålet inkluderer altså ikke kapitalinntekt. I og med kapitalinntekter er svært ujevnt fordelt er det grunn til å tro at dette fører til en undervurdering av de velstående familiebakgrunnene. Bakgrunnsvariablene er målt på noe ulike tidspunkter, som kan påvirke analysene. Tabell 3 viser en frekvenstabell over foreldreklasse med sentraltendensmål for deres relative inntekt.

Tabell 3: Sosial bakgrunn og sentraltendenser i foreldres inntekt

Sosial bakgrunn:	Gjennomsnittss inntektsdesil:	N	Median inntektsdesil:	% av total N
Bedriftsleder	7,7	52794	9	7,6
Profesjoner, akademikere m.m.	8,6	29982	9	4,3
Ingeniører/høyere funksjonærer	7,8	51890	8	7,5
Midlere funksjonær, privat sektor	6,8	42162	7	6,1
Midlere funksjonær, offentlig sektor	7,0	26660	8	3,8
Småbedrifter/kjøpmenn	6,1	17601	6	2,5
Lavere funksjonær	5,1	52393	5	7,6
Bonde/Fisker	3,5	59381	3	8,6
Fagarbeider	5,6	99054	6	14,3
Ufaglært arbeider	4,5	243885	4	35,2
Missing	1,8	17995	1	2,6
Total	5,5	693797	5	100

Utdanningsnivå og utdanningsfelt.

Disse variablene er kodet ut fra den sjusifrede Norsk standard for Utdanningsgruppering (SSB 2001). Fordelingen på utdanningsnivå og utdanningsfelt vises i tabell 3.

Tabell 4: Frekvensfordeling for utdanningsnivå og fagfelt i datasettet

Utdanningsnivå	Prosent	Utdanning, fagfelt	Prosent
Ingen utdanning og førskoleutdanning	0,2	Allmenne fag	18,8
Barneskoleutdanning	0,3	Humanistiske og estetiske fag	4,6
Ungdomsskoleutdanning	9,5	Lærerutdanninger og utdanninger i pedagogikk	4,9
Videregående, grunnutdanning	26,1	Samfunnsfag og juridiske fag	2,0
Videregående, avsluttende utdanning	23,3	Økonomiske og administrative fag	14,3
Påbygging til videregående utdanning	3,6	Naturvitenskapelige fag, håndverksfag og tekniske	24,6
Universitets- og høyskoleutdanning, lavere nivå	20,3	Helse-, sosial- og idrettsfag	13,2
Universitets- og høyskoleutdanning, høyere nivå	5,4	Primærnæringsfag	2,0
Forskerutdanning	0,7	Samferdsels- og sikkerhetsfag og andre servicefag	3,8
Total	89,3	Uoppgitt fagfelt	1,0
Missing	10,7	Missing	10,7

4.2 Et Bourdieu-inspirert klasseskjema

I et engasjement for Marianne Nordli Hansen har jeg jobbet med å utvikle et Bourdieu-inspirert klasseskjema til bruk på norske registerdata. Denne modellen er nokså lik den Hansen utviklet i "Class and Inequality in Norway" (1995:89ff), men noen endringer og forbedringer har vært mulig. Grunntanken i dette er at klasse- eller samfunnsstrukturen er både vertikalt og horisontalt differensiert, jamfør presentasjonen av Bourdieu i teorikapittelet. Selve denne modellen legges fram i et arbeidsnotat (Flemmen kommende 2008). Jeg skal kort presentere den her, siden den legges til grunn for, og videreutvikles i, denne oppgaven.

Modellen som jeg har jobbet med sees i figur 1. Den er konstruert ved å dele inn det sosiale rommet i 6 vertikale nivå: Overklasse, øvre middelklasse, nedre middelklasse, to arbeiderklassenivå og ett for overføringer/trygdede. De tre øverste nivåene er tredelt horisontalt etter de tre hovedtypene kapitalsammensetning (kulturell,

økonomisk eller symmetrisk). Arbeiderklassen er kodet etter den mer tradisjonelle inndelingen faglært/ufaglært. Den tolvte kategorien fanger opp dem som lever av statlig overføring – særlig da trygd, i mitt datasett. Videre er utvalget sortert inn i en av disse 12 kategoriene – ved bruk av yrkeskoder, inntektsinformasjon og opplysninger om overføringer. Hvordan dette er gjennomført er presentert i arbeidsnotatet (Flemmen kommende 2008). Jeg presiserer at 22,4 % av populasjonen i datasettet ikke kan tilskrives en klasseposisjon, siden vi mangler tilstrekkelige opplysninger.

Klassene det snakkes om her er altså vel å merke *analytiske kategorier*: De er ikke ment å korrespondere til klasse som organisert fellesskap for interessekamp eller som eksisterende sosialt fellesskap. Klassekategoriene er ment å samle posisjoner som er nære hverandre i det sosiale rom, det vil si at de er forholdsvis like hva angår kapitalvolum og kapitalsammensetning.

Figur 7: Bourdieu-inspirert klasseskjema.

Overklasse, kultur	Overklasse, midtre	Overklasse, økonomi
Øvre middelklasse, kultur	Øvre middelklasse, midtre	Øvre middelklasse, økonomi
Nedre middelklasse, kultur	Nedre middelklasse, midtre	Nedre middelklasse, økonomi
	Faglærte arbeidere	
	Ufaglærte arbeidere	
	Overføringer	

4.2.1 Å supplere yrkesaggregeringen

Rosemary Crompton identifiserer fire hovedproblemer med å operasjonalisere klasse ved hjelp av yrke. Sentralt her er hennes poeng om at yrkestitler ikke er noen indikator på kapitalbesittelse, eller posisjon i eiendomsrelasjoner. Dette fører til at kapitaleierne blir usynlige (Crompton 1998:56f). Dette er viktig for denne oppgaven.

Det er nemlig rimelig å anta at kapitalister, forstått som folk som lever av kapitalbesittelse i en eller annen forstand, ikke kan identifiseres bare ved hjelp av yrkesinformasjon. Videre kan det antas at kapitaleiere, når de har yrkestitler, kan ha titler som indikerer lavere klasseposisjon. Dette ville da medføre at de blir feilplassert i klasseskjemaene og tilskrives klasseposisjoner som ikke belyser den helt særegne posisjonen de egentlig innehar i klassestrukturen. Dette problemet kan løses ved å supplere sorteringer etter yrke med andre kriterier.

4.3 Privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonene.

Et sentralt siktemål med avhandlingen er altså å videreutvikle det Bourdieu-inspirerte klasseskjemaet. Til dette formålet må ulike eierposisjoner (selvsysselsatte og sysselsettere) identifiseres ved hjelp av inntektsopplysninger. Her er formålet å operasjonalisere eiendomsposisjoner – det vil si, lage en indikator for posisjon i eiendomsrelasjonene. Tilleggsoperasjonaliseringer med inntekter er ment å løse tre problemer:

- I mange moderne klasseanalyser er eiendomsdimensjonen nedprioritert. Ved å identifisere disse eiendoms-klassesituasjonene kan disse posisjonene gjøres til objekt i klasseanalyse. Dette er, som en forstår, en viktig del av denne oppgavens formål.
- Som nevnt er yrkeskode en problematisk indikator på klasse. En kartlegging av eierklasseposisjonene vil forhåpentligvis kunne bidra til å forbedre klassifikasjoner som alt er gjort. Denne begrunnelsen er forbundet med den første, i det at om en skal analysere overklassen må en også kunne inkludere dem som gjennom yrkesaggregering er endt opp i andre klasser.
- En stor gruppe i datamaterialet mangler yrkeskode, som fører til at disse ikke blir gruppert inn i yrkesklassene. Imidlertid har vi inntektsinformasjon for mange av disse, og denne kan legges til grunn for en klassifisering ved hjelp av metodene som utvikles under. Denne utfordringen løses gjennom prosedyren som skal løse de to første problemene.

Å identifisere slike eiendomssituasjoner er i utgangspunktet ikke lett. Til dette brukes skatteopplysninger. Imidlertid gir ligningsdata ikke informasjon om disse posisjonene, så utfordringen er å kunne finne/konstruere gode indikatorer. Her skal vi ta utgangspunkt i tre inntektstyper fra ligningsdata: lønnsinntekter, næringsinntekter og kapitalinntekter.

Som vi var inne på i kapittel to brukes forskjellige teoretiske begrunnelser og definisjoner for klassebegrepet. Felles for hva en kunne kalle de dominerende retningene, er at de fokuserer på en eller annen form for sosial relasjon. Yrkestitler, eller – koder, kan brukes som en indikator på noen av de sosiale relasjonene en er interessert i, siden de ofte speiler (i det minste) tekniske arbeidsdeling, men typisk også det kompetanse- og autoritetsnivå i ulike yrker. Det er derimot mindre vanlig å definere klasse ut fra inntektsnivå, siden dette ikke forteller noe om de sosiale relasjonene aktørene er involvert i. En høy (samlet) inntekt kan skrive seg fra en mengde ulike forhold; alt fra lønn til honorarer og trygd regnes med her. Slik kan en skille de rike fra de mindre rike, men ikke få noe grep om hva slags sosiale relasjoner rikdommen skriver seg fra. Men de ulike inntektstypene skriver seg fra disse relasjonene; om en har en noenlunde oversikt over *hva slags* inntekter noen har, kan en bruke disse som en indikator på hva slags relasjoner som har frambrakt dem. Slik kan en altså bruke detaljert inntektsinformasjon for å spore eiendomsrelasjonene.

Jeg ønsker å kunne identifisere posisjonene som ikke lever av lønn, men som lever av en eller annen form for eiendomsbesittelse. I denne sammenhengen vil dette bety at en først og fremst lever av kapital- eller næringsinntekt. Jeg vil med andre ord finne posisjonene hvor livssjanser bestemmes gjennom ulike grader av eiendomsbesittelse. Første trinn innebærer derfor å identifisere posisjonene hvor en ikke lever av lønnsarbeid.

Grunntanken er at nærings- og kapitalinntekter må skrive seg fra en eller annen form for eiendomsbesittelse, det være seg eierskap til egen virksomhet, aksjer, finansiell eller fysisk eiendom. Det er ikke mulig, ut fra disse dataene, å bestemme nøyaktig hva inntektene skriver seg fra. I tråd med klasseteoriens grunnskilte – mellom de som

lever av å selge sin arbeidskraft og de som ikke lever av å selge arbeidskraft – kan vi her lage et skille mellom de som først og fremst lever av lønnsinntekter og dem som ikke gjør det.

Kapital- og næringsinntekter skriver seg blant annet fra eierskap til aksjer eller foretak, av et eller annet slag (også for eksempel renteinntekter lignes som kapitalinntekt, men i de tilfellene hvor renteinntekter er store nok til å omfattes av klassifikasjonen som skal brukes her må en anta at de er forbundet med andre kapitalinntektsgenererende forhold). De er altså typisk inntekter som stammer fra bestemte eiendomsrelasjoner. Av dette følger at høye kapital- og næringsinntekter indikerer en spesielt privilegert rolle i eiendomsrelasjonene i samfunnet. Den lignede kapital- og næringsinntekten forteller ikke i detalj om hva slags virksomhet eller hvilke konkrete roller eller relasjoner kapital- og næringsinntekten skriver seg fra, men vi kan innsnevre nettopp hvilke relasjoner det er *mulig* at den skriver seg fra.

Skillet mellom næring- og kapitalinntekt er lite relevant for denne problemstillingen, siden disse reflekterer skattejuridiske forhold. I de videre analysene bruker jeg altså kapital- og næringsinntekt sammen og kaller det eiendomsinntekt.

Lønnsinntekter peker mot lønnsarbeiderposisjoner (i en eller annen form), mens kapital- og næringsinntekter peker bort fra den, og i retning av selvsysselfatt og sysselsetterposisjonene. Vi kan dermed lage en grov inndeling mellom folk som lever av å selge sin arbeidskraft til en arbeidskjøper (arbeidsgiver), og de som ikke gjør det. Jeg skal derfor bruke kapital- og næringsinntekter som en indikator på et sett posisjoner i eiendomsrelasjonene.

Om lønnsinntekt er dominerende inntekt kan vi tenke oss at personer er i en eller annen lønnsarbeiderposisjon. Om eiendomsinntekter dominerer regner vi med at personen lever av eiendom, enten som sysselsetter eller selvsysselfatt. Hovedtanken her er at innehaverne av privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonene vil måtte dele to karakteristika: For det første må vi anta at nærings- og/eller kapitalinntekter er deres viktigste inntekt, og for det andre må denne inntekten være av substansiell størrelse. Dette er de to definerende kriterier jeg bruker her.

Første kriterium: Største inntektstype

Først ønsker vi oss en indikasjon på om personers livssjanser først og fremst avgjøres gjennom lønnsarbeiderrelasjonen, eller om de bestemmes mer av privilegerte eiendomsposisjoner. I tråd med at jeg ikke opererer med noe klart skille mellom næringsinntekter og kapitalinntekter, har jeg konstruert en egen variabel som skiller dem som har enten størst kapital- og/eller næringsinntekt fra resten – det vil si, en variabel som skiller ut dem som ikke først og fremst livnærer seg av lønnsinntekter. Dette brukes som å indikere distanse til lønnsarbeiderposisjonen.

Imidlertid er det i prinsippet mulig å ha nærings- eller kapitalinntekt som største inntektsform(er), uten at disse inntektene i seg selv er så store at de gir grunnlag for privilegerte livssjanser. Denne noe grovkornede indikatoren er derfor ikke alene nok.

Andre kriterium: Størrelse på eiendomsinntekter

Formålet med denne inndelingen er å skille mellom presumptive kapitalister, presumptivt selvsysselesatte/småbedriftseiere og dem som, på tross av kriterium 1, likevel ikke skal være med i noen av disse kategoriene. Om en for eksempel har 0 i lønn og 3 000 i renteinntekter vil en etter kriterium 1 være inkludert. Det er derfor foretatt en tretrinns gruppering av eiendomsinntektene (nærings- og kapitalinntektene). Denne grupperingen tar hensyn til om nærings- eller kapitalinntekt alene er så og så stor eller hvis nærings- og kapitalinntekt sammenlagt er så og så stor. Mer om detaljene i dette kan leses i vedlegg 1.

Grupperingen har fire trinn. Laveste gruppe er 0, de som har under 100.000 i slike eiendomsinntekter, og altså ikke kan regnes med i noen "eierklasse" av noe slag. Første trinn er de som har mellom 100.000 og 500.000 i slike inntekter – disse regnes som mindre eiendomsbesittere; presumptivt selvsysselesatte med mindre virksomhet. Andre trinn svarer til 500.000 opp til 1 000 000. Disse regnes som mellomstore, og kan innbefatte alt fra ulike selvsysselesatte til små forretningsdrivende. Øverste trinn er de som mottar mer enn 1 000 000 i slike eiendomsinntekter. I denne gruppen

finnes det nok alt fra svært vellykkede selvsysselfsatte til aksjehandlere og kapitalister, men det antas at sistnevnte kategori dominerer.

Denne framgangsmåten støter på noen spesielle vanskeligheter knyttet til bruk av ligningsinformasjon. Personer kan være lignet med negativ kapital- eller næringsinntekt som følge av avskrivninger eller fradrag. Problemene dette medfører, og hvordan de er løst, som er av avgjørende betydning for operasjonaliseringen, er redegjort for i vedlegg 1.

4.4 Implementering i klasseskjema

”Eierklasse”-kategoriene som ble identifisert ovenfor innebefatter altså bare dem som tilfredsstiller disse spesifikke inntektskriteriene om forhold mellom inntektstyper og størrelser på eiendomsinntekter. Disse kategoriene skal i neste trinn føres inn i klasseskjemaet. I tråd med resonneringen som ligger til grunn for John Scotts identifisering av fire kapitalistiske klassesituasjoner, føres øverste trinn i eierklassevariabelen inn i kategorien ”den økonomiske overklassen”. Dette gir en økonomisk overklassekategori som innebefatter toppsjiktet av blant andre administrerende direktører, produksjonsdirektører, siviløkonomer, meglere og ledere (inntekter over en million kroner), så vel som gruppene identifisert ovenfor, som lever av deres direkte eller indirekte eierskap til produksjonsmidler (privilegert posisjon i eiendomsrelasjonen). En detaljert oversikt over hvilke yrker som nå finnes i den økonomiske overklassen finnes i vedlegg 2.

Det andre trinn i eierklasseklassifiseringen min føres inn i Bourdieu-klasse 6, ”øvre middelklasse, økonomi”. Denne kategorien er yrkesmessig likt sammensatt som overklassen, men inneholder inntekter mellom 500.000 og 1 000 000. Det laveste trinnet plasseres i kategori 9, ”nedre middelklasse, økonomi”, som også er yrkesmessig likt satt sammen, men innbefatter dem som har inntekter mellom 100.000 og 400.000.

Dette gjør at det endelige Bourdieu-klasseskjemaet, med disse suppleringsene, nå kan gjøre rede for omlag 77,6 % av utvalget. Nå er det problematisk at 22,4 % fortsatt

ikke er gitt noen klasseposisjon, hovedsaklig fordi vi ikke har yrkesinformasjon om dem. En frekvensfordeling av befolkningen i disse klassekategoriene er gjengitt i figur 8.

4.4.1 Om alternative operasjonaliseringer

Den økonomiske overklassen er her blitt til en gruppe bestående av to fraksjoner. Den ene er orientert rundt store eiendomsinntekter. Den andre er det eksepsjonelt høytlønnede sjikt av blant andre administrerende direktører, produksjonsdirektører, siviløkonomer, meglere og ledere. En operasjonalisering av denne typen er naturligvis aldri uangripelig. En kan bestride gyldigheten av å gjøre den yrkesmessige avgrensningen. Siden for eksempel alle jurister er sortert over i den midtre overklassen, vil de ikke regnes med i denne gruppen, med mindre de innfrir kravene til å regnes som eiendomsbesitter. En kan problematisere hvorvidt ikke en svært vellykket forretningsadvokat burde høre med i den økonomiske overklassen⁸.

Kanskje burde kategorien utvides til å innbefatte alle med inntekt på over én million. Resonneringen som ble lagt til grunn her vektla både den bourdianske interessen i å opprettholde horisontale skiller i classeskjemaet, slik at en skulle kunne få et tre-trinns skille mellom økonomisk kapital, kulturell kapital og en mer symmetrisk kapitalsammensetning. For det andre ble det forutsatt at det er yrker som ledere og direktører og lignende som er mest avgjørende i kampen om kontroll over kapital/næringsliv.

Selv skulle jeg gjerne undersøkt alternative operasjonaliseringer nøyere, særlig med henblikk på hvorvidt de gir ulike resultater i de senere analysene. Av plassmangel er det ikke anledning til dette, siden det ville forutsette at de empiriske analysene kunne kjøres og gjennomgås minst én gang ekstra. Forhåpentlig vil det senere bli anledning til å komme tilbake til disse sidene ved operasjonaliseringene.

⁸ Et umiddelbart motargument er at advokater, selv om de er ekstremt vellykket, fortsatt baserer *en del* av sin posisjon på en besittelse av utdanningskapital. Det at de har mye av både økonomisk kapital og utdanningskapital kan forsvare deres posisjon i midtre sjikt av maktfeltet.

4.5 Regresjonsanalyse

Viktige deler av de empiriske analysene i denne avhandlingen benytter seg av regresjonsanalyse, den dominerende kvantitative analyseteknikken i samfunnsforskningen. Et umiddelbart fortrinn med regresjonsanalyse er at den kan gjøres multivariat, altså at den kan trekke inn flere forskjellige ”avhengige” variabler i analysene – noe som er vanskelig ved vanlig krysstabellanalyse (Tuft 2000:7). For analysene i denne avhandlingen er dette svært viktig: Det er ikke enkelt å ”måle” klasse, altså å lage stødige og vanntette operasjonaliseringer av det. Med regresjonsanalyse kan jeg trekke inn flere variabler som menes å fange opp klasseposisjon fra litt forskjellige vinklinger, og slik formodentlig få et godt grep om klasseposisjonene.

Rekrutteringsanalysene i neste kapittel dreier seg om å ”forklare” overklassestatus. Det er med andre ord kvantitative analyser med en dikotom avhengig variabel; enten regnes du med i overklassen (1), eller så gjør du ikke det (0). Dette kan også kalles en kvalitativ variabel, siden den ikke måler et kvantitativt størrelsesforhold, men verdien antyder hvorvidt enhetene/casene i undersøkelsen har denne egenskapen eller ikke.

Siden den avhengige variabelen ikke er metrisk eller kvantitativ, men er på nominalnivå, brytes en viktig forutsetning for lineær regresjon. Dette skyldes at verdiene på den dikotome avhengige variabelen ikke gjenspeiler noen rangering. ”Verdiene kan endres vilkårlig uten at dette har noen som helst substansiell betydning” (Tuft 2000:7). Verdier over, under eller mellom 0 og 1 gir ingen mening: Det er derfor en kvalitativ og ikke en kvantitativ forskjell mellom 0 og 1 på denne variabelen.

Slike variabler er velegnet for bivariat krysstabellanalyse, fordi en da kan sammenligne andelene som har egenskapen (1 på den avhengige variabelen) for grupper med ulike verdier på avhengig variabel. Logistisk regresjonsanalyse behandler dikotome variabler på lignende vis. Der behandles alle variabler som om de er kontinuerlige. ”Den dikotome variabelen må derfor fortolkes som en representasjon av en ’underliggende’ kontinuerlig variabel, det vil si en variabel som

i prinsippet kan anta alle mulige verdier i intervallet 0 og 1” (Tuftes 2000:10). På grunn av dette kan ikke dette forstås direkte i tilknytning til verdiene 0 og 1 på den avhengige variabelen. Resultatene av regresjonen må derfor tolkes som forskjeller i andeler eller sannsynligheter for å ha verdien 0 eller 1, slik vi gjør i krysstabellanalyse. Ved å regne om fra andelen som har 1 på den avhengige variabelen til odds, og så ta logaritmen av oddsen ender man opp med en sammenheng på logitnivå som er lineær (Skog 2004:357).

I Tuftes terminologi er denne oppgavens analyser faktororienterte, altså at den sikter å vurdere noen uavhengige variablers påvirkning på den avhengige. Dette i motsetning til en modellorientering, som sikter mot å finne en modells evne til å forklare total variasjon i avhengig variabel (Tuftes 2000:7). Dette fordi analysene her er fundert i en oppfatning om at foreldres klasse – sosial bakgrunn – er én viktig determinator på ens egen klasse og økonomiske suksess.

5. Klassestrukturen og overklassen.

I dette kapitlet vurderes besvaringen av tredje delspørsmål, som dreide seg om operasjonaliseringen av en økonomisk overklasse. Her vil jeg belyse hvordan denne operasjonaliseringen virker i praksis. Dette er nødvendig for å se hvor holdbar operasjonaliseringen er. Graden av holdbarhet bestemmes av operasjonaliseringens evne til å fange opp klasseforskjeller.

I forrige kapittel ble et rent teoretisk resonnement lagt til grunn for utledingen av en praktisk operasjonalisering av eierklasseposisjonene, som så ble ført inn i et klasseskjema basert på tilsvarende resonnement. Her vil jeg vise hvordan denne klassifikasjonen fungerer i praksis. Ved å undersøke fordelingen av en del *nøkkelforvariabler* for klassekategoriene, gis en innfallsport til å se om klassifiseringen virker. Med ”virker” menes her hvorvidt den gir utslag for de variablene – eller fenomenene – jeg ønsker å studere med en klasseanalyse.

Hvilke nøkkelforvariabler som skal legges til grunn er naturligvis ikke selvinnsynende. Tradisjonen fra Marx vektlegger klassers, og særlig arbeiderklassens, betydning som politisk aktør (eller historisk subjekt), og interesserer seg derfor overveiende for faktorer knyttet til dette: sosial organisering, ”klassebevissthet”, klasseformasjon, holdningsspørsmål og så videre. I et weberiansk perspektiv er det vel så sentralt å studere ulikheter i livssjanser, som kort fortalt vil si menneskers anledning til å dekke sine behov. Livssjanser er et probalistisk begrep, og kan derfor ikke bare observeres uten videre. I analysene som skal presenteres her er det særlig to determinanter for livssjanser som står i fokus: økonomi (inntekt og formue) og utdanning. Dette er, vel å merke, et snevert perspektiv på livssjanser, siden det ikke tar høyde for faktorer som tilgang til offentlige tjenester og lignende.

Hovedspørsmålet er altså om det foreligger klare forskjeller i økonomiske variabler og utdanningsvariabler ved klassekategoriene. Om så er tilfelle vil det tyde på at klassifikasjonen fungerer. Mot denne bakgrunnen kan vi si at vi har funnet klaseskiller i Norge, forstått som klare forskjeller i livssjanser etter klasseposisjon.

Denne oppgaven har ikke som ambisjon å gi en fullstendig analyse av ulikhet i Norge. Fokuset rettes mot den økonomiske overklassen. Likevel er det nødvendig å forsøke å få perspektiv på denne gruppen, ved å knytte bildet av dem opp mot et bredere bilde av den klassebestemte ulikheten i samfunnet for øvrig. Men for å vite om klassifiseringen av overklassen virker må den sees i sammenheng med de andre klassene, siden begrepet ”overklasse” nettopp viser til relasjonen til de øvrige klassene. Innledningsvis skal jeg derfor forsøke gi en grov beskrivelse av ulikhet langs klassegrensene. Det er særlig ulikhetene som knytter seg til økonomisk kapital som er relevant her. Det er penger og eiendom som oftest tenkes å prege livssjanser i et samfunn. Det er også penger som regulerer tilgangen til de fleste livsnødvendige goder i samfunn som vårt.

Kjønn trekkes inn i analysene først og fremst i deskriptivt øyemed, siden kjønns virkning på livssjanser helt generelt ikke er oppe til noen stor tematisering her. Imidlertid er det et interessant spørsmål hvordan de ulike klassene er sammensatt kjønnsmessig, siden dette er en første tilnærming til å se noe av samspillet (ikke i strengt statistisk forstand) mellom kjønn og klasse – et poeng som har blitt aktualisert gjennom de siste 10-15 årenes fokus på interseksjonalitet (se for eksempel De los Reyes & Mulinari 2005). Kjønns rolle i større differensierende sosiale prosesser burde være av stor betydning, og i bredere studier av klasseprosesser vil det være særlig nødvendig. Dette spørsmålet faller imidlertid utenfor min problemstilling, og kjønn trekkes her inn her mest i demografisk interesse.

5.1 Kjønn, inntekt og utdanning

Det er et etablert faktum at det er store kjønnsforskjeller i den norske yrkesstrukturen. Kvinner og menn har forskjellige jobber. Dette må forventes å synes i klassekategoriene som er i bruk her. I figur 9 viser kjønnsfordelingen og

sentraltendenser i inntekt⁹, formue og utdanning i de ulike klassene.

Kjønnsfordelingen måles som andel menn. Den økonomiske overklassen peker seg ut som den klart mest mannsdominerte klassen, med nesten 90 % menn. I kategorien nedre middelklasse, kultur er situasjonen nøyaktig omvendt. Kjønnsmessig er disse to gruppene ytterpunktene her. Et annet interessant aspekt er at kjønn er ikke bare vertikalt ulikt, det er vel så store forskjeller i kjønnsfordelingen langs de horisontale skillene. Dette er nok knyttet til at disse horisontale skillene ofte sammenfaller med skillene mellom offentlig og privat sektor, og det er velkjent at offentlig sektor er særlig kvinnedominert. Gjennomgående er høyre side av det sosiale rommet, som baserer seg mest på økonomisk kapital, relativt mannsdominert. Tilsvarende er venstre side, som baserer seg på kulturell kapital og således er den dominerte del av det sosiale rom, kvinnedominert.

Om en ser på utdanningsnivå ser en at kategoriene til venstre, de ”kulturelle”, jevnt over har høyere utdanningsnivå. Utdanningsnivå er vanlig som én indikator på kulturell kapital, siden det jo gir en god pekepinn på utdanningskapital som er en sentral underform. Kombinert med at inntektene gjennomgående er høyere til høyre i figuren får vi støtte for at kategoriene er konstruert riktig. Denne variasjonen er i tråd med hva vi skulle forvente langs kapitalkomposisjonsaksen. Alle kapitalindikatorene øker med vertikal posisjon, som tyder på at også den vertikale dimensjonen i inndelingen virker. Gjennomsnittlig inntekt og gjennomsnittlig formue er om lag dobbelt så høye i ”overklasse, midtre” som de er i ”ufaglærte og delvis faglære arbeidere”-kategorien.

⁹ Inntekt er her kapital-, næringsinntekt og lønn summert, gjennomsnittlig for tre år (2002, 2003, 2004), Når ikke annet er spesifisert videre i teksten er det dette som er målet for ”inntekt”. Statlige overføringer holdes altså utenfor.

Figur 8: Kjønnssfordeling, gjennomsnittsinntekter, gjennomsnittsformue og gjennomsnittlig utdanningsnivå i klassekategoriene. Frekvensfordeling per klasse i parenteser¹⁰.

Overklasse, kultur (0,7 %)	Overklasse, midtre (1,8 %)	Overklasse, økonomi (1,3 %)
Mannsandel: 0,5	Mannsandel: 0,7	Mannsandel: 0,9
Inntekt: 432 238,6	Inntekt: 564 597,0	Inntekt: 2 333 213,5
Formue: 428 086,8	Formue: 500 386,5	Formue: 5 908 982,8
Utdanningsnivå: 6,8	Utdanningsnivå: 6,4	Utdanningsnivå: 5,2
Øvre middelklasse, kultur (3,6 %)	Øvre middelklasse, midtre (8,2 %)	Øvre middelklasse, økonomi (6,7 %)
Mannsandel: 0,3	Mannsandel: 0,6	Mannsandel: 0,6
Inntekt: 322 944,7	Inntekt: 406 069,3	Inntekt: 407 737,3
Formue: 296 136,2	Formue: 383 021,6	Formue: 634 926,0
Utdanningsnivå: 6,0	Utdanningsnivå: 5,3	Utdanningsnivå: 4,4
Nedre middelklasse, kultur (4,5 %)	Nedre middelklasse, midtre (7,3 %)	Nedre middelklasse, økonomi (7,2 %)
Mannsandel: 0,1	Mannsandel: 0,3	Mannsandel: 0,8
Inntekt: 245 374,1	Inntekt: 270 385,8	Inntekt: 425 948,0
Formue: 207 208,8	Formue: 259 021,2	Formue: 731 415,8
Utdanningsnivå: 5,1	Utdanningsnivå: 3,8	Utdanningsnivå: 4,8
Faglærte arbeidere (11,0 %)		
Mannsandel: 0,6 - Inntekt: 290 631,0 - Formue: 268 340,8 - Utdanningsnivå: 3,7		
Ufaglærte og delvis faglærte arbeidere (15,0 %)		
Mannsandel: 0,5 - Inntekt: 247 958,0 - Formue: 229 428,0 - Utdanningsnivå: 3,3		
Overføringer (9,5 %)		
Mannsandel: 0,4 - Inntekt: 15 253,2 - Formue: 208 380,7 - Utdanningsnivå: (missing)		

Det er svært store standardavvik på disse gjennomsnittsinntektene og -formuene, noe som tyder på at det er stor spredning innad. Som forventet ser vi at den økonomiske overklassen peker seg ut, med markant mye høyere inntekter enn alle de andre. En merker seg at den økonomiske overklassen stikker seg ut med radikalt mye høyere gjennomsnittsformue enn de andre klassene, siden formue jo ikke var med som operasjonaliseringskriterium. Nå er det naturligvis slik at inntekt og formue er

¹⁰ Gjennomsnittene er signifikantstestet med enveis ANOVA variansanalyse (se Ringdal 2001:3862ff). Dette gir svært mange kombinasjoner, siden hver classes gjennomsnitt må testes mot hver og en av de andre. Dette er derfor komplisert å rapportere, men også av underordnet betydning i denne sammenheng. Gjennomgående tendens er at forskjellene i utdannelsesnivå er signifikant på 0,001 nivå for alle unntatt mellom økonomisk overklassen og øvre middelklasse, midtre. For inntektene er bildet mer komplisert. Stort sett er det signifikante forskjeller på 0,001, og ellers 0,05 nivå. Men for særlig kulturoverklassen er det svake tall. Dette gjelder også for formue. På den ene siden er det kulturell kapital som er den viktige ressursen på venstre side av skjemaet. På den annen side er den hierarkiske inndelingen ment å speile samlet kapitalvolum. Dette bør undersøkes nærmere.

korrelert, men formue er likevel ikke direkte avledbart av inntekt. Dette tyder på at operasjonaliseringskriteriene fanger opp de økonomisk eksepsjonelt privilegerte. I tillegg har denne gruppen det suverent største standardavviket, på over 46 millioner kroner. Det betyr at det er stor spredning i de økonomiske ressursene også innad i klassene. Det er også store forskjellen mellom median og gjennomsnitt her. Dette peker mot ekstremverdier i kategorien, altså at det så å si finnes en overklasse i overklassen, en gruppe av ekstremt rike blant de rike.

Klassene er svært ujevnt sammensatt kjønnsmessig. At kvinner ofte tjener mindre enn menn er velkjent, men hvorfor det er slik er omstridt. Noen har hevdet at det beror på yrkesvalg og sosial posisjon i sin alminnelighet, slik at kvinner tjener mindre fordi de har lavere sosial posisjon. Om så var tilfelle, ville det være naturlig å forvente små eller ubetydelige lønnsforskjeller etter kjønn innad i klassene. Beregninger av inntektene per kjønn etter klasse viser at den generelle tendensen er at menns inntekter ligger mellom 50 000 og 100 000 over kvinnenenes både i median og gjennomsnitt. Inntektsforskjellene mellom kjønn er klare i alle klassene, noe som tyder på at kvinner tjener mindre enn menn, også når en ser på folk med presumptivt sammenlignbare posisjoner langs andre dimensjoner.

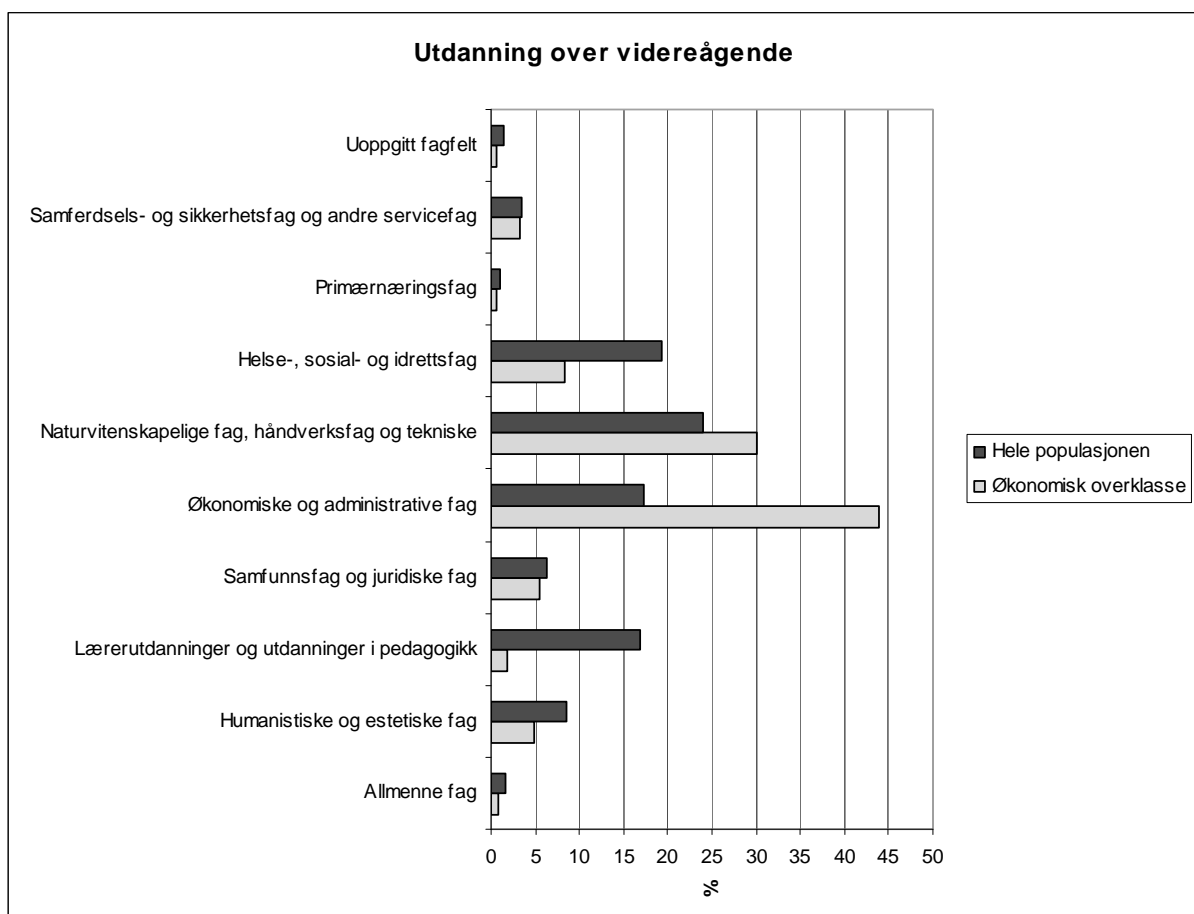
5.2 Utdanning i klassestrukturen.

Utdanningsnivå brukes ofte som én indikator på kulturell kapital i Bourdieu-inspirert forskning. Om kategoriene var konstruert riktig forventet vi at ”kultur-klassene” besitter mer utdanningskapital enn midtkategoriene og de ”økonomiske klassene”. Dette fant jeg støtte for i figur 8.

Mønsteret er som vi skulle forvente: høyere utdanningsnivå i klassene med presumptivt mer kulturell kapital. Den økonomiske overklassen peker seg ikke ut som noen spesielt høyt utdannet gruppe: Gjennomsnitt er litt over 5, som er påbygning til videregående. Den økonomiske overklassen er ikke en gruppe som baserer sine livssjanser og privilegier på utdanningskapital som sådan.

Utdannings rolle i rekruttering til økonomisk elite, i forskjellige betydninger av ordet, har vært hyppig diskutert i faglitteraturen (se for eksempel Gulbrandsen m. fl. 2002, Mastekaasa 2004, men også Melsom 2006). For å belyse dette spørsmålet er det ikke bare selve utdanningsnivået som er interessant, men også hva slags utdanning det er snakk om, noe som stundom ignoreres. Det vil si, hva slags fagfelt den økonomiske overklassen har utdanning i. I figur 9 illustreres fordelingen av ulike fagfelt i den økonomiske overklassen og i befolkningen samlet. Her er det bare tatt med utdanning over vanlig videregående (nivå 5 – påbygning – er altså inkludert).

Figur 9: Utdanningsfelt i den økonomiske overklassen og utvalget samlet. Bare over vanlig videregående nivå.



Over halvparten av alle med utdanning over videregående nivå har altså utdanning innen økonomi og administrative fag, som presumptivt er relevant for de respektive jobbene og posisjonene. Det kan tolkes som at utdanning – eller mer presist, visse typer utdanning – er sentralt middel for å oppnå overklasseposisjoner. Men

kausalteten framgår ikke av dette; vi kan ikke slutte fra disse figurene at utdanning egentlig er noe kriterium for å oppnå slike posisjoner.

Utbredelse av utdannelser innen økonomi og administrasjon i overklassen kan tolkes på flere måter. En kan enten se det som et tegn på meritokratiske seleksjonsmekanismer, altså at ledende og privilegerte posisjonene nå tilfaller kvalifisert personell – i normative termer altså folk som har gjort seg ”fortjent” til dem. Eller en kan legge til grunn en tolkning Bourdieu har foreslått, at forbindelsene mellom utdanning og klasseposisjon kan forstås som en rekonverteringsstrategi mellom ulike kapitalformer. Eierskap til, og kontroll over, bedrifter går mindre direkte i arv nå enn før – en konsekvens av økt upersonlig eierskap i økonomien (Scott 1997). Overklassen løser da sitt reproduksjonsproblem ved å veksle (litt av) sin økonomiske kapital inn i utdanningskapital hos avkommet, som de i sin tur kan konvertere tilbake til økonomisk kapital ved å bruke den til å få høytlønnede stillinger i for eksempel næringslivet. Dette ville bli sannsynliggjort hvis det viser seg å være sterk sammenheng mellom sosial bakgrunn, økonomiutdannelse og slike posisjoner. Hvordan dette skal tolkes og forstå skal vi vende tilbake til i neste kapittel.

5.2.1 Eliteutdannelser

Mellom utdanningene eksisterer det en form for hierarki. Noen utdanninger er gunstigere enn andre, i den forstand at de gir større fortrinn på arbeidsmarkedet. I maktutredningens eliteundersøkelse kommer det fram at visse typer utdannelser peker seg ut som det de kaller ”eliteutdannelser”. Hos dem er det definert ut fra hvilke utdannelser som er vanlige blant elitene. For næringslivseliten dreier dette seg om juss, sivilingeniør, siviløkonom og samfunnsøkonomi. Fra før er det klart at disse utdannelsene rekrutterer meget sosialt ujevnt (Opheim 1999, Knutsen 2001, Helland 2004, Frøseth 2006).

Mastekaasa legger disse fagfeltene til grunn i sin analyse av eliterekruttering (Mastekaasa 2004). Jeg legger de samme til grunn, for å gjøre analysene sammenlignbare.

Tabell 5: Fordeling av eliteutdannelse i de øverste klassene

	Jurister	Sivil- økonomer	Sivil- ingeniører	Samfunns- økonomer	Sum
1 Overklasse, kultur	0,6 %	0,6 %	2,1 %	0,6 %	4,0 %
2 Overklasse, midtre	6,1 %	0,2 %	16,7 %	0,2 %	23,2 %
3 Overklasse, økonomi	5,4 %	6,9 %	5,0 %	0,3 %	17,6 %
4 Øvre middelklasse, kultur	0,1 %	0,2 %	0,4 %	0,0 %	0,6 %
5 Øvre middelklasse, midtre	1,6 %	0,7 %	3,0 %	0,4 %	5,7 %
6 Øvre middelklasse, økonomi	0,8 %	1,0 %	0,6 %	0,1 %	2,5 %

Det er imidlertid klart at disse utdanningene ikke er spesielt framtreddende i denne økonomiske overklassen. Bare 17,6 % har en eliteutdannelse etter denne definisjonen, og særlig samfunnsøkonomutdannelsen er lite utbredt. Dette må antagelig forstås på bakgrunn av den yrkessorteringen som ligger til grunn for deler av operasjonaliseringen, som ble redegjort for i kapittel fire. De som er jurister og samfunnsøkonomer av yrke er i utgangspunkt sortert i andre klassegrupper. At utdannelsen i det hele tatt forekommer her er presumptivt et utfall av sorteringen basert på eiendom.

5.3 Familiebakgrunn i den økonomiske overklassen.

Som vi husker fra metodekapittelet har vi flere tilgjengelige måter å måle familiebakgrunn på. Den ene er en klassevariabel laget på bakgrunn av yrkesinformasjon, som Marianne Nordli Hansen utviklet i (1995:kapittel 2, men se figur 5 i denne oppgaven). Denne følger en lignende Bourdieu-inspirert logikk som er anvendt i min egen klassifisering, hvor både vertikale og horisontale skiller anvendes. Den andre er et mål for foreldrenes relative inntekt, det vil si inntektsdesiler. Den tredje måten å nærme seg dette på er å se på foreldrenes utdanning. Etter en deskriptiv gjennomgang av disse forholdene i denne delen skal disse ulike målene for bakgrunn føres inn i en regresjonsanalyse for å forsøke gripe deres relative bidrag til overklasserekrutteringen i neste kapittel.

Figur 10: Sosial bakgrunnsvariabler etter klasse. Median av foreldres inntekt, gjennomsnittlig fars utdanningsnivå og tre vanligste sosiale bakgrunner med prosentandel. 22,4 % er missing.

Overklasse, kultur Foreldres inntekt: 8 Fars utdanning: 5,4 Akademikere, etc.: 17,8 % Siv.ing/Ledere: 14,1 % Bedriftsledere, etc.: 9,6 %	Overklasse, midtre Foreldres inntekt: 8 Fars utdanning: 5,1 Siv.ing/Ledere: 15,3 % Ufaglært arbeider: 15,2 % Akademikere, etc.: 14,3 %	Overklasse, økonomi Foreldres inntekt: 8 Fars utdanning: 4,4 Bedriftsledere, etc.: 23,0 % Ufaglært arbeider: 15,6 % Siv.ing/Ledere: 10,7 %
Øvre middelklasse, kultur Foreldres inntekt: 7 Fars utdanning: 4,3 Ufaglært arbeider: 21,7 % Fagarbeider: 11,0 % Siv.ing/Ledere: 10,7 %	Øvre middelklasse, midtre Foreldres inntekt: 7 Fars utdanning: 4,1 Ufaglært arbeider: 25,8 % Fagarbeider: 13,0 % Siv.ing/Ledere: 11,5 %	Øvre middelklasse, økonomi Foreldres inntekt: 6 Fars utdanning: 3,7 Ufaglært arbeider: 29,1 % Fagarbeider: 13,3 % Bedriftsledere, etc.: 10,3 %
Nedre middelklasse, kultur Foreldres inntekt: 6 Fars utdanning: 3,9 Ufaglært arbeider: 30,0 % Fagarbeider: 13,0 % Kontorfunksjonær/Hjelpeleier: 7,0 %	Nedre middelklasse, midtre Foreldres inntekt: 6 Fars utdanning: 3,6 Ufaglært arbeider: 35,0 % Fagarbeider: 15,3 % Kontorfunksjonær/Hjelpeleier: 7,7 %	Nedre middelklasse, økonomi Foreldres inntekt: 6 Fars utdanning: 3,8 Ufaglært arbeider: 26,3 % Bonde/Fisker: 16,0 % Fagarbeider: 10,9 %
Faglærte arbeidere Foreldres inntekt 5: - Fars utdanning: 3,5 Ufaglært arbeider: 41,2 % – Fagarbeider: 15,9 % – Bonde/Fisker: 8,4 %		
Ufaglærte og delvis faglærte arbeidere Foreldres inntekt 5: - Fars utdanning: 3,7 Ufaglært arbeider: 40,0 % – Fagarbeider: 13,5 % – Bonde/Fisker: 8,1 %		
Overføringer Foreldres inntekt: 5 - Fars utdanning: 4,2 Ufaglært arbeider: 34,6 % – Fagarbeider: 12,6 % - Kontorfunksjonær/Hjelpeleier: 7,2 %		

Figur 10 presenterer en oversikt over de tre sosiale bakgrunnsindikatorerne per klasse. Dette viser altså hva slags sosiale bakgrunner som er vanlige i de klassene jeg konstruerte i forrige kapittel. Den økonomiske overklassen kommer først og fremst fra bedriftslederfamilier, men med ufaglærte arbeidere på andreplass. Den økonomiske overklassen er den med den mest velstående familiebakgrunn, med gjennomsnittlig inntekt blant foreldrene på 7,5. En tredjedel kommer fra de øverste ti prosentene av formuefordelingen. Dette er med god margin den største gruppen. Sammenlagt redegjør de øverste 20 % av formuefordelingen for nesten 50 % av den økonomiske overklassen. Når vi så ser på fordelingen av fars utdanningsnivå forsterkes bildet: Overklassen kommer fra familier med mye penger, men lite utdanningskapital – eller kulturell kapital. Langt under halvparten av

pengeborgerskapets foreldre har fullført videregående utdanning. Den økonomiske overklassen preges av familiebakgrunn med relativt mest økonomisk kapital.

Analysen med Hansens klassevariabel gir begrenset støtte til en oppfatning om stabilitet i klassestrukturen. Det er først og fremst i de tre toppkategoriene en finner tydelige tegn på sterk reproduksjon, siden de kjennetegnes av privilegerte klassebakgrunner. I de andre kategoriene er det overraskende stort innslag av arbeiderklassebakgrunner. Foreldreinntektsmålene gir et noe mer entydig bilde av at dagens samfunnshierarki ligner gårdsdagens; det er konsekvent mer velstående familiebakgrunner lenger opp i klassehierarkiet. Fars utdanningsnivå, forstått som indikator på kulturell kapital, tyder også på at folk i en viss grad blir i den fraksjon av det sosiale rom de kom fra.

Et poeng i metodekapittelet var at det er vanskelig å lage gode mål for klasse. Denne utfordringen forsøkes her løst ved å bruke flere indikatorer. Foreldres sosiale posisjon forsøkes bestemt gjennom å bruke både yrkesklasse og inntekt. Dette poenget kan illustreres ytterligere ved en krysstabell av disse to variablene for de som nå er klassifisert som den økonomiske overklassen. I tabell 6 ser vi hvordan flere i yrkesklassene har lavere/høyere inntekter enn vi skulle forvente. 16,8 % av de ufaglærte arbeiderbakgrunnene befinner seg for eksempel i høyeste inntektsdesil. En kan spørre hvor treffende benevnelsen er for ufaglærte arbeidere som befinner seg i denne delen av inntektshierarkiet. Dette viser viktigheten av å anvende multivariat regresjonsanalyse, slik at begge disse målene kan trekkes inn på forklaringssiden som uavhengige variabler.

*Tabell 6: Krysstabell sosial bakgrunn * foreldres inntekt i den økonomiske overklassen. Prosentuert radvis.*

Sosial bakgrunn:	Foreldres inntektsdesil										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Bedriftsledere	,4%	1,2%	1,0%	1,8%	2,3%	4,2%	6,6%	9,2%	16,7%	56,5%	100%
Profesjoner/akademikere m.m	1,0%	1,0%	,9%	,9%	1,4%	1,9%	3,6%	8,4%	17,4%	63,6%	100%
Ingeniører/høyere funksjonærer	,6%	,7%	1,3%	1,8%	3,9%	4,6%	8,1%	12,2%	23,3%	43,5%	100%
Midlere funksjonærer, privat sektor	1,7%	3,0%	2,6%	4,7%	5,5%	10,2%	11,4%	15,0%	19,8%	26,1%	100%
Midlere funksjonærer, offentlig sektor	2,0%	2,8%	1,8%	4,8%	6,1%	7,3%	12,4%	14,7%	22,3%	25,8%	100%
Småbedrifter/kjøpmenn	,8%	5,1%	4,4%	3,5%	5,9%	5,6%	8,0%	10,4%	17,9%	38,5%	100%
Lavere funksjonærer	8,2%	7,4%	5,3%	6,4%	7,7%	8,9%	10,4%	11,1%	16,0%	18,4%	100%
Bonde/fisker	11,9%	18,7%	12,0%	10,5%	5,6%	8,2%	6,3%	7,3%	8,5%	11,1%	100%
Fagarbeider	2,2%	4,0%	6,7%	7,2%	10,3%	14,0%	15,0%	13,1%	13,9%	13,6%	100%
Ufaglært arbeider	6,1%	9,2%	11,8%	10,0%	12,3%	10,8%	12,7%	10,2%	10,6%	6,2%	100%
Missing	67,7%	5,1%	3,0%	2,0%	4,0%	3,0%	1,0%	4,0%	2,0%	8,1%	100%
Total	3,5%	4,6%	4,6%	4,8%	5,9%	7,2%	9,0%	10,6%	16,1%	33,6%	100%

5.4 Konkluderende drøfting

Etter alt å dømme fungerer klassifikasjonene tilfredsstillende. De var i stand til å demonstrere både inntekts-, utdannings- og kjønnsforskjeller langs klassegrensene: så vel langs den horisontale (kapitalvolum) som den vertikale (kapitalkomposisjon) akse fant vi klare forskjeller etter klasser. Dette gir foreløpig støtte til å framholde at det finnes viktige klasseforskjeller i Norge, og at en med fordel kan søke å begrepsfange og beskrive disse i et Bourdieu-inspirert perspektiv. De horisontale skillene som avdekkes her ville ikke blitt avdekket de vanlige sosiologiske redskapene for å måle ulikhet, som Rosenlund påpekte ofte er endimensjonale.

De foreløpige undersøkelsene av sosiale bakgrunner i klassestrukturen tyder på at den holder seg forholdsvis stabil. Som vi sa var det et betydelig innslag av arbeiderklassebakgrunner lenger opp i klassehierarkiet. Men både inntekts- og utdanningsmålene tyder på stabilitet i klassestrukturen. Det er viktig ikke å prioritere det ene målet over det andre, siden sosial posisjon ikke er noe enkelt fenomen å

operasjonalisere. Det neste steg for analysen er dermed å trekke inn disse variablene i en enhetlig analyse.

6. Rekruttering og suksess i den økonomiske overklassen

Dette kapittelet besvarer oppgavens to siste delspørsmål:

- I hvilken grad er den økonomiske overklassen åpen eller lukket? Det vil si, i hvilken grad rekrutterer den sine medlemmer først og fremst fra sine egne rekker?
- I hvilken grad påvirker ens familiebakgrunn ens suksess *innad* i den økonomiske overklassen: Er arvingene mer suksessrike enn oppkomlingene?

Det finnes i hovedsak to motiver for å gjøre slike mobilitets- eller rekrutteringsanalyser. Det ene dreier seg om hvor åpent eller lukket samfunnet er: Er alle posisjoner åpne for alle? Kan folk skape sine egne liv etter egne ønsker og bli det de vil, eller er de låst til den sosiale posisjonen foreldrene hadde? Disse spørsmålene har et visst slektskap med den liberale og funksjonalistiske sosiologien, som mente at åpne samfunn er rettferdige og gode samfunn. Det andre motivet er å forstå de klasseformende prosessene i samfunnet. Om klasseposisjoner går i arv tyder det på at klassestrukturen er stabil, og at det kan formes sosiale kollektiv med utgangspunkt i klasseposisjoner.

Den typen operasjonalisering som gjøres i denne oppgaven fanger opp og analyserer klasse i "det objektive moment" – den identifiserer sett av aktører som har visse strukturelle posisjoner til felles. De er hva Marx ville kalle en "klasse-i-seg", hva Bourdieu ville kalle en "klasse på papiret" og hva Goffman med en mer generell term kalte en "analytisk kategori". Vi har ikke her data som kan indikere om det er snakk om en "social class" i Webers terminologi, altså et eksisterende, sosialt fellesskap (en "klasse-for-seg" i Marx' terminologi¹¹). Er disse aktørene forbundet sosialt? Inngår de i noen felles nettverk? Møtes sentrale medlemmer for eksempel til

¹¹ Marx' begrepspar er problematisk, siden det synes å implisere at det ligger noe latent i "klasse-i-seg" som gjør at det utvikler seg til en "klasse-for-seg". Weber betoner at det er sirkulasjon og omgang mellom folk i likeartede klasseposisjoner som leder til formingen av en "social class".

middagsselskap? Utgjør "klassen" et nett av ressurser som medlemmene kan mobilisere i ulike sammenhenger? Å svare på dette krever grundige undersøkelser av mange forhold. Men reproduksjon av en klasse er en indikator på at klassen også fungerer som sosialt kollektiv: Direktørsønnen som selv blir direktør er vokst opp i et direktørmiljø med fars direktørvenner, og ender nok selv i et miljø av direktører og lignende. Bare to generasjoner med direktørmiljø er et sosialt nettverk av helt andre dimensjoner enn ingen generasjon med noe slikt miljø. Høy grad av slik reproduksjon kan legge grunnlag for at klasser utvikler seg til sosiale fellesskap.

I teorikapittelet ble sentrale grunnantagelser presentert. Tre hypoteser lot seg formulere, inspirert av disse antagelsene og tidligere forskning. De to første hypotesene vedrører selve graden av mobilitet/reproduksjon. Disse hypotesene er ikke gjensidig utelukkende, og kan være "like sanne" samtidig:

H₁: Hypotesen om vertikale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunner fra høyere samfunnslag gir større sannsynlighet enn andre for å være i den økonomiske overklassen.

H₂: Hypotesen om horisontale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunner fra klassefraksjoner som baserer seg på økonomisk framfor kulturell kapital, gir høyere sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen.

De respektive H₀'er, som legges til grunn for den statistiske analysen, er da at det ikke er noen nevneverdig forskjeller i disse sannsynlighetene.

Den tredje hypotesen vedrører utdanningssystemets rolle. Kan eventuelle ulikheter i sannsynligheter skyldes at folk fra ulik klassebakgrunn har ulik utdanning? Den tredje hypotesen påstår at det finnes en effekt av klassebakgrunn som ikke beror på utdanning:

H₃: Effekten av foreldrebakgrunn på egen posisjon vil ikke forsvinne om en kontrollerer for utdanning. Det eksisterer dermed en "direkte effekt" av foreldres klasse på sjansen for å ha en overklasseposisjon.

Nullhypotesen sier at eventuelle forbindelser mellom foreldres klasse og egen klasse vil bli ubetydelig om det kontrolleres for effekten av utdanning.

Nøkkelspørsmålet er hvorvidt det å tilhøre samfunnets økonomiske toppsjikt er noe som går i arv fra foreldre til barn – altså om faktoren foreldres sosiale posisjon har vesentlig innvirkning. Hvis det forholder seg slik ville vi forvente å finne klare forskjeller i sannsynlighet for å oppnå økonomisk overklassestatus etter foreldrebakgrunn. Videre er det altså et spørsmål hvordan utdanning påvirker denne sannsynligheten. Er effektene av foreldres klasse på egen klasse formidlet gjennom utdanningssystemet, eller virker de også uavhengig av dette?

6.1 Sosial reproduksjon

I forrige kapittel ble det brukt flere forskjellige variabler for å beskrive overklassens sosiale bakgrunn; både en klasse-klassifikasjon, foreldres inntekt og egen utdanning. Disse forskjellige målene må antas å fange opp mye av det samme. Med enkle krysstabeller, frekvensfordelinger og gjennomsnitt – slik jeg benyttet ovenfor – kan hvert av disse fenomenenes utbredelse beskrives ganske presist. Men vi finner lite om hvordan de er korrelert og henger sammen, og vi får ikke gjort multivariat analyse med alle faktorene inne. Det blir altså vanskelig å anvende alle disse kriteriene i én forklarende modell. Derfor brukes logistisk regresjon for å prøve å bringe flest mulig av disse faktorene inn i en samlet analyse, for å vurdere hvordan sosiale bakgrunnsfaktorer og utdanning kan forklare den økonomiske overklassens sammensetning. Klasse (se figur 5) og foreldres inntekt skal her brukes sammen som forklarende variabler: Dette er ikke for å ”kontrollere effekten av klasse” for ”effekten av inntekt”, men for å se hvordan disse samvarierer og korrigerer hverandre. Det brukes også samspillsledd for disse variablene.

Disse hypotesene skal teste mobilitet/reproduksjon langs de to dimensjonene som Bourdieu hevder er de viktigste differensieringsprinsippene i moderne samfunn:

- Den vertikale dimensjon – som fanger opp totalt volum av kapital.

- Den horisontale dimensjon – som dreier seg om sammensetningen av dette kapitalvolumet.

Dette handler kort sagt folks muligheter til å bevege seg i samfunnsstrukturen. I et samfunn med full mobilitet skulle vi forvente at det er ingen viktig sammenheng mellom foreldres klassetilhørighet og ens egen. I absolutt rigide samfunn uten noen mobilitet skulle vi forvente et 1:1 forhold mellom foreldres klasse og egen.

H₁ innebærer altså at en forventer at bakgrunner med høyere klassemessig og sosioøkonomisk status oftere ender i overklassen enn andre. Jo høyere sosial posisjon foreldrene har, jo mer sannsynlig er det at en selv kan tre inn i den økonomiske overklassen. Tilsvarende sier hypotesen at om en er fra relativt dårligere stilt familie inngår en vesentlig sjeldnere i samfunnets økonomiske toppsjikt. Dette svarer til det vi typisk tenker oss med sosial mobilitet.

H₂ impliserer at jeg forventer å finne sterkere innslag av familiebakgrunner fra høyre flanke i det sosiale rom, i fraksjonene som baserer seg på økonomisk kapital.

Horisontal mobilitet – bevegelser fra kulturell kapital til økonomisk kapital – innebærer at en konverterer sin kapital om til en annen form. Å krysse samfunnsstrukturen på denne måten vil si å skjære på tvers av et av dens grunnleggende differensieringsmekanismer, noe som forventes å være mindre vanlig.

For å analysere dette setter jeg opp en logistisk regresjon. Avhengig variabel er her en dikotom variabel, som har verdien 1 om en tilhører den økonomiske overklassen, slik denne ble konstruert i kapittel fire. Variabelen har verdien 0 for alle andre sosiale posisjoner.

De uavhengige variablene er kjørt inn i tre trinn, som gir oss tre ulike modeller. I modell 1 brukes Hansens klassevariabel, her kalt *sosial bakgrunn*, kontrollert for *alder* og *alder*², sistnevnte for å ta høyde for kurvelinearitet (Ringdal 2001:413).

Siden klassevariabelen er kategorisk, lages det dummyvariabler for den.

Konstantleddet blir slik *ufaglært arbeider*, mens alle andre klasser får egen dummy. I neste modell trekkes *foreldres inntekt* (inntektsdesiler) inn, og *foreldres inntekt*². I

modell 3 innføres et samspillsledd mellom sosial bakgrunn og *foreldres inntekt*, siden det virker rimelig å tro at disse variabelenes betydning avhenger av hverandre, og dessuten at de sammen bidrar til å få en bedre indikator på sosial posisjon. I modell 4 kontrolleres det for utdanning. Det gjøres med variabler for utdanningsnivå (også kvadrert) samt fire dummyer for eliteutdanninger: *sivilingeniør*-, *siviløkonom*-, *juss*- og *samfunnsøkonomstudiet*¹².

Klassevariabelen (sosial bakgrunn) fra Hansen (1995) har ikke en kategori som tilsvarer min økonomiske overklasse. Hansens toppkategori ”bedriftsledere” er således mer heterogen enn min, og er konstruert litt for inklusivt med yrkeskoder fra Nordisk standard for yrkesklassifisering (NYK). Dette innebærer at hvorvidt den økonomiske overklassen rekrutterer internt ikke kan undersøkes *helt direkte*, siden det ville forutsette at jeg hadde en klassekategori som tilsvarte overklassen også som uavhengig variabel. Isteden må en noe mer pragmatisk tolkning legges til grunn. Om høyere sosial bakgrunn gir høyere sannsynlighet for økonomisk overklassestatus *indikerer* det at det er en grad av internrekruttering. Hvis det i overkant er høye foreldreinntekter og bedriftslederbakgrunn som gir utslag, er dette et sterkt tegn på sosial reproduksjon av den økonomiske overklassen.

Analysen kjøres separat for kjønnene, framfor å kontrollere for effekten kjønn. Å bruke kjønn som dikotom, uavhengig variabel ville innebære at kjønn ble redusert til en koeffisient med en positiv eller negativ innvirkning på den totale sannsynligheten. Sannsynligvis ville dette være en grov overforenkling. To antagelser virker rimelige:

- Klassemekanismene virker annerledes for kjønnene
- Effekten av klassebakgrunn samvarierer med kjønn.

På denne måten tas det høyde for noen av innsiktene fra interseksjonalitetsforskning: Klasse og kjønn (og etnisitet, som ikke er med her) er ikke separate

¹² Det har også vært forsøkt med et samspill mellom alder og foreldres relative inntekt, som ga signifikante, men svake, effekter. Dette leddet er derfor utelatt, for å unngå unødig komplisering av en allerede noe omfattende modell.

ulikhetsmekanismer, men må alltid forstås i sammenheng med hverandre (Ellingsæter 1995). Resultatene sees i tabell 7 og 8.

Tabell 7: Logistisk regresjon: Økonomisk overklassestatus etter foreldres klasse, foreldres inntekt, egen utdanning og alder. Menn.

	Modell 1:		Modell 2:		Modell 3:		Modell 4:	
	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.
Konstantledd	-17,887**	2,370	-17,211**	2,384	-17,204**	2,386	-20,812**	2,426
Sosial bakgrunn								
Bedriftsleder	1,900**	0,034	1,222**	0,038	1,165**	0,130	1,104**	0,129
Profesjoner, akademikere m.m	1,516**	0,044	0,632**	0,048	1,638**	0,208	1,432**	0,209
Ingeniører/høyere funksjonærer	1,175**	0,041	0,510**	0,044	0,988**	0,169	0,868**	0,168
Midlere funksjonær, privat sektor	0,970**	0,046	0,496**	0,048	1,233**	0,140	1,065**	0,141
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,740**	0,060	0,236**	0,061	1,059**	0,196	0,821**	0,196
Småbedrifter/kjøpmenn	1,725**	0,049	1,356**	0,051	1,172**	0,145	0,954**	0,148
Lavere funksjonær	0,594**	0,048	0,393**	0,049	0,482**	0,115	0,395**	0,115
Bonde/Fisker	0,372**	0,049	0,434**	0,050	0,312*	0,098	0,249*	0,099
Fagarbeider	0,276**	0,043	0,106*	0,044	0,183	0,119	0,121	0,120
Alder	0,559**	0,108	0,527**	0,108	0,526**	0,108	0,610**	0,110
Alder2	-0,006**	0,001	-0,005**	0,001	-0,005**	0,001	-0,006**	0,001
Foreldres inntekt			-0,110**	0,021	-0,138**	0,022	-0,117**	0,023
Foreldres inntekt2			0,025**	0,002	0,029**	0,002	0,025**	0,002
Foreldres inntekt * Sosial bakgrunn								
F.innt. * Bed.led.					-0,002	0,017	-0,030	0,017
F.innt. * Prof/akad					-0,120**	0,024	-0,150**	0,024
F.innt. * Ing/Høy.funksj.					-0,064*	0,021	-0,092**	0,021
F.innt. * Midl.funk,priv.					-0,102**	0,019	-0,105**	0,019
F.innt. * Midl.funk,off.					-0,112**	0,025	-0,116**	0,026
F.innt. * Småbed/kjøpm.					0,018	0,019	0,026	0,020
F.innt. * Lav.funksj.					-0,018	0,017	-0,027	0,017
F.innt. * Bond/fisk.					0,026	0,017	0,029	0,017
F.innt. * Fagarb					-0,014	0,018	-0,015	0,018
Utdanningsnivå							0,546**	0,052
Utdanningsnivå2							-0,030**	0,005
Jurist							1,551**	0,057
Siviløkonom							1,720**	0,048
Sivilingeniør							0,313**	0,053
Samfunnsøkonom							-0,080	0,214
-2 Log likelihood	80485,04		78191,122		78108,544		74761,719	
Nagelkerke R2	0,060		0,085		0,086		0,130	
N					427 315			

** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Tabell 8: Logistisk regresjon: Økonomisk overklassestatus etter foreldres klasse, foreldres inntekt, egen utdanning og alder. Kvinner.

	Modell 1:		Modell 2:		Modell 3:		Modell 4:	
	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.
Konstantledd	-23,328**	6,082	-22,855**	6,119	-22,994*	6,125	-23,370*	6,161
Sosial bakgrunn:								
Bedriftsleder	2,593**	0,093	1,573**	0,103	0,849*	0,412	0,841*	0,406
Profesjoner, akademikere m.m	1,700**	0,127	0,425*	0,137	1,141	0,757	1,008	0,742
Ingeniører/høyere funksjonærer	1,518**	0,115	0,551**	0,122	0,874	0,531	0,869	0,520
Midlere funksjonær, privat sektor	1,069**	0,139	0,343*	0,143	0,579	0,525	0,447	0,527
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,972**	0,169	0,234	0,173	0,871	0,643	0,639	0,639
Småbedrifter/kjøpmenn	2,567**	0,116	1,964**	0,121	1,350**	0,407	1,174*	0,409
Lavere funksjonær	0,693**	0,146	0,383*	0,147	0,910*	0,348	0,836*	0,350
Bonde/Fisker	0,768**	0,137	0,797**	0,140	1,019**	0,286	0,943**	0,289
Fagarbeider	0,438**	0,129	0,185	0,130	-0,136	0,402	-0,201	0,405
Alder	0,742*	0,277	0,719*	0,279	0,720*	0,279	0,720*	0,280
Alder2	-0,008*	0,003	-0,008*	0,003	-0,008*	0,003	-0,008*	0,003
Foreldres inntekt			-0,212**	0,059	-0,158*	0,068	-0,113	0,068
Foreldres inntekt2			0,040**	0,005	0,035	0,005	0,029**	0,005
Foreldres inntekt * Sosial bakgrunn:								
F.innt. * Bed.led.					0,083	0,051	0,053	0,051
F.innt. * Prof/akad					-0,072	0,084	-0,108	0,083
F.innt. * Ing/Høy.funksj.					-0,033	0,064	-0,073	0,063
F.innt. * Midl.funk,priv.					-0,026	0,065	-0,028	0,065
F.innt. * Midl.funk,off.					-0,075	0,079	-0,075	0,079
F.innt. * Småbed/kjøpm.					0,077	0,052	0,078	0,052
F.innt. * Lav.funksj.					-0,076	0,050	-0,081	0,051
F.innt. * Bond/fisk.					-0,039	0,046	-0,050	0,046
F.innt. * Fagarb					0,045	0,055	0,049	0,056
Utdanningsnivå							-0,225	0,134
Utdanningsnivå2							0,052**	0,014
Jurist							1,247**	0,132
Siviløkonom							1,524**	0,150
Sivilingeniør							0,665**	0,191
Samfunnsøkonom							-0,258	0,717
-2 Log likelihood	16401,92		15695,130		15678,214		15232,933	
Nagelkerke R2	0,072		0,108		0,109		0,135	
N					401 244			

** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Nullhypotesene til H_1 og H_2 kan forkastes ut fra disse modellene, siden vi har klart signifikante utslag på bakgrunnsvariablene. Forskjellene mellom koeffisientene her, og signifikansnivået, tyder på at det fins klare forskjeller etter sosial bakgrunn, både vertikalt og horisontalt. Det er også ganske klare effekter av *alder* her, som kan tolkes som et uttrykk for at slike posisjoner har høyere aldersgjennomsnitt enn befolkningen ellers. *Alder* er imidlertid ikke valgt ut som en avgjørende forklarende variabel her,

men som kontrollvariabel. For å gi alder en passende behandling burde en gjøre grundigere analyser av eventuelle livsløpseffekter av klassebakgrunn.

Når modellen utvides med samspillsleddet mellom foreldres inntekt og bakgrunn for kvinnene, blir flere koeffisienter for usikre. I modell 2, som bare målte sosial bakgrunn kontrollert for foreldres inntekt, hadde vi stort sett signifikante koeffisienter. Siden det er et formål å sammenligne mellom kjønnene, må vi holde oss til modellen som fungerer i begge tilfellene. Jeg legger derfor modell 2 til grunn for sammenligningene mellom kjønn, og ikke modellene som inkluderer samspillsledd og utdanning. Modell 2 er illustrert for menn og kvinner i henholdsvis figur 11 og 12. Den fulle modellen kan brukes for menn, men dette betyr at tredje hypotese, om effekten av utdanning, bare kan vurderes for menn.

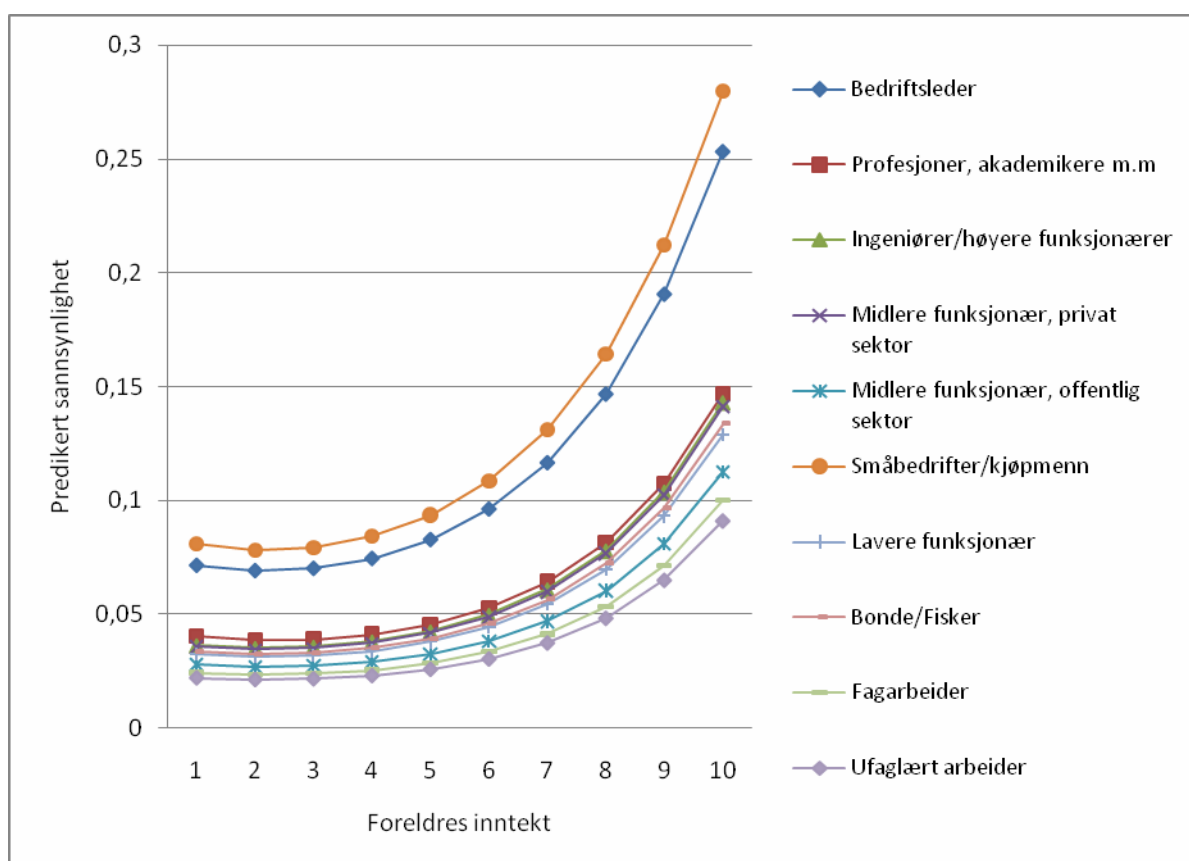
Som det er påpekt av andre er ikke slike logistiske regresjoner lette å tolke (Skog 2004:361). Jeg skal derfor illustrere regresjonsanalysene grafisk. Dette gjøres i en toleddet prosess. Først brukes modellen til å regne ut koeffisientene ettersom en har ulike verdier på de uavhengige variablene. Så regnes disse koeffisientene om til predikert sannsynlighet¹³, med formelen $1/(1+(EXP(-(B^0))))$. Dette gir en predikert sannsynlighet for overklassetilhørighet med utgangspunkt i regresjonsligningen, som så illustreres i et linjediagram. Poenget er å få et grep om de relative forskjellene i sannsynlighet for å være i overklassen, med sosial bakgrunn som forklaringsfaktor.

I figur 12 illustreres en modell for kvinner født i 1960, med predikert sannsynlighet for å oppnå overklassestatus etter foreldrebakgrunn. Sannsynlighetsestimatene blir naturligvis ikke veldig høye, siden det er snakk om en ikke spesielt stor gruppe (kvinner i den økonomiske overklassen).

¹³ "Predikert sannsynlighet" kan framstå som en upassende språkbruk, all den tid en snakker om fenomener som allerede har inntruffet. Begrepsbruken holdes fast ved siden det er den teknisk mest korrekte betegnelsen ut fra regresjonsanalysens forutsetninger og virkemåte. Det kalles predikert sannsynlighet, siden en predikerer verdier ut fra regresjonsligningen. Predikert sannsynlighet kan tenkes på som den andelen som innehar egenskapen (er med i den aktuelle klassen) om den aktuelle regresjonsmodellen gir et godt bilde av virkeligheten. Regresjonsanalysen bøter på at multivariat analyse ofte blir ekstremt komplekst eller endog umulig med vanlige krysstabeller, som ville gitt observerte verdier (Johannesen 2007:131).

Som forventet øker sannsynlighetene med foreldres relative inntekt, og særlig hvis foreldre er bedriftsledere og småbedriftsledere/kjøpmenn. Faktisk er sistnevnte kategori litt foran bedriftslederbakgrunn i denne beregningen. Som nevnt ovenfor kan bero på det uklare skillet mellom disse kategoriene. Eventuelt kan det også tolkes som at det finnes mange ”klatrere” med slik bakgrunn – folk av kjøpmannsbakgrunn som slår seg opp, for eksempel gjennom utdanningssystemet. Det er også når det er snakk om de store inntektene at de relative forskjellene virkelig blir betydelige. Dette betyr at bemidlede foreldre i privilegerte posisjoner gir langt høyere sjanse for selv å være bemidlet og privilegerte enn alle andre, som er i tråd med funnene fra Hansen (2001b).

Figur 11: Predikert sannsynlighet for overklassestatus etter familiebakgrunn. Menn født i 1960, modell 2



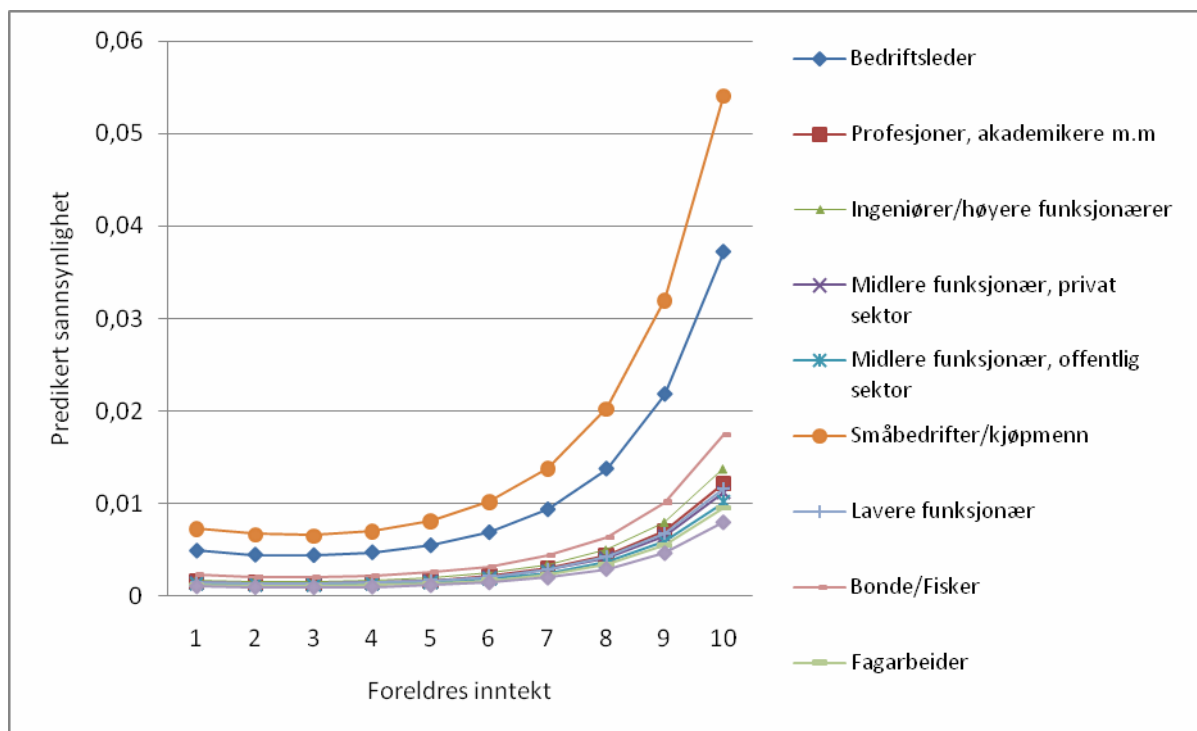
I figur 11 og 12 ser vi veldig klare forskjeller etter familiebakgrunn. Sett under ett viser dette at det finnes svært tydelige vertikale forskjeller i rekrutteringen til den økonomiske overklassen. Om det ikke fantes slike forskjeller ville det for det første ikke være noen særlig avstand mellom de ulike linjene i figurene som representerer

foreldres yrkesklasse. For det andre ville vil heller ikke få et slikt oppsving mot høyre for noen av linjene, som reflekterer betydningen av foreldres inntekt. Vi har en klar vertikal, eller hierarkisk, effekt av inntekt og klasse.

Bakgrunn i høyere samfunnslag gir markante utslag på ens sannsynlighet for overklassestatus. Rike bedriftsleder- eller småbedriftslederbakgrunner gir 11 og 12 ganger høyere sannsynlighet for økonomisk overklassestatus enn bakgrunn i den ufaglærte arbeiderklassen med median inntekt i gruppen.

Bakgrunner i økonomisk kapital gir også høyere sannsynlighet enn bakgrunner i kulturell kapital. Bedriftsleder- eller småbedriftslederbakgrunn gir nesten dobbelt så høy sannsynlighet som profesjon/akademiker-bakgrunn, på samme inntektsnivå.

Figur 12: Predikert sannsynlighet for overklassestatus etter familiebakgrunn. Kvinner født i 1960, modell 2.



Tilsvarende beregninger gir sterkere utslag for kvinnene. Ut fra de predikerte sannsynlighetene ser vi at døtre av rike bedriftsledere har nærmere 38 ganger så høy sannsynlighet som de med bakgrunn i ufaglært arbeiderklasse på medianinntektsnivå. Det er bare 17 kvinner i datasettet som er i overklassen og kommer fra en ufaglært

arbeiderfamilie på inntektsnivå 4. Men med så lave tall blir forskjellene lett veldig store.

Hypotese 2 innebærer at den økonomiske overklassen hovedsakelig stammer fra familier som baserer seg på økonomisk kapital – på ulike vertikale/hierarkiske nivå. Om det finnes relevante horisontale barrierer skulle vi forvente at også grupper lengre ned vertikalt sett vil være differensiert med henhold til rekrutteringsgrad til overklassen. Gruppene som baserer seg relativt mer på økonomisk kapital skulle da ha høyere predikert sannsynlighet for å oppnå økonomisk overklassestatus enn grupper som er på tilsvarende vertikalt nivå, men baserer seg mer på kulturell kapital. Å bevege seg fra denne ”venstre del” av det sosiale rom over til ”høyre” krever at en kan konvertere kapitalen eller ressursene sine. Det vil si, fra ressurser eller kapital som baserer seg på det kulturelle og over til det økonomiske.

Det var to utpregede økonomisk kapital-fraksjoner på litt ulikt vertikalt nivå som soleklart dominerte rekrutteringen til den økonomiske overklassen. De andre toppgruppene – akademikere og sivilingeniører/ledere – lå langt etter bedriftsledere og kjøpmenn. Akademikerne og profesjonene baserer seg, som en lett ser, på utdanningskapital som er en spesifikk underform av kulturell kapital. Sivilingeniører og ledere i offentlig sektor besitter typisk en mer symmetrisk kapitalstruktur. Den økonomiske overklassen rekrutterer klart sterkest fra sjikt som baserer seg mest på økonomisk kapital, mens det er relativt mer beskjedne innslag av konvertert utdanningskapital. Vi så også at når kategorien i den avhengige variabelen ble utvidet vertikalt – altså inkluderte flere med lignende kapitalkomposisjon men gjennomgående mindre kapital – opprettholdt det horisontale mønsteret seg.

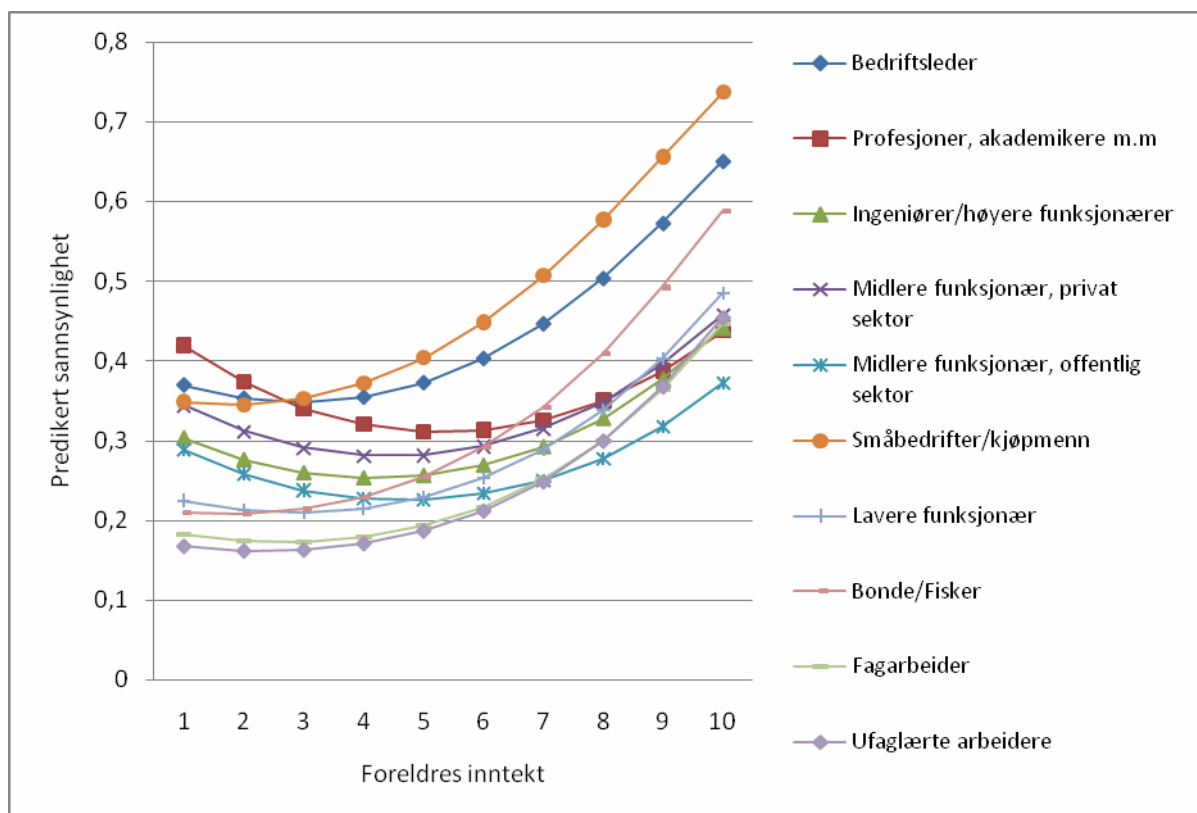
6.2 Klassebakgrunn og utdanning

For å undersøke effektene av utdanning bruker min modell 4 de samme utdanningsvariablene som Mastekaasa (2004) brukte. Det kontrolleres altså både for utdanningsnivå og for fire utvalgte fagfelt: juss-, siviløkonom-, sivilingeniør- og samfunnsøkonomstudiet. Disse er valgt ut for å gjøre analysen sammenlignbar med

Mastekaasas, og han valgte dem ut fordi disse var de vanligste utdanningene i Maktutredningens eliteundersøkelse. Nå var det rimelig å ha forholdsvis beskjedne forventninger til koeffisientene til både juss- og ingeniørstudiet, siden min klassekategori jo dels baserer seg dels på yrkesaggregering, og jurister og ingeniører er ikke sortert inn i denne kategorien. En kan likevel mistenke at det kan finnes folk med jurist- eller ingeniørutdannelse som innfrir kravene til eiendomsinntekt, og dermed sorteres inn i min økonomiske overklasse ad den veien.

Av modellen ser vi at bakgrunnskoeffisientene blir noe mindre, men på langt nær forsvinner. Dette blir lettere å forstå om vi også her illustrerer med predikert sannsynlighet. Om utdanning medierer mesteparten av klasseeffektene burde vi forvente at forskjellene etter foreldrebakgrunn blir drastisk mye mindre eller endog uvesentlige.

Figur 13: Predikert sannsynlighet for økonomisk overklassestatus. Mannlige siviløkonomer født i 1960, modell 4.



I figur 13 illustreres sannsynlighetene for folk som har siviløkonomutdannelse. Den er valgt siden den har høyest koeffisient. Siden det ikke er inkludert noe

samspillsledd mellom utdanning og andre variabler, vil derfor bildet ikke endre seg mye med ulikt utdanningsfelt, annet enn at alle kurvene vil bevege seg noe ned. Viktigst her er det at vi kan se at forskjellene vedvarer når utdanning trekkes inn. Om en er siviløkonomstudent og ens foreldre var ufaglærte arbeidere med vanlig inntekt¹⁴, er ens predikerte sannsynlighet for overklassestatus 0,17. Om en derimot er født av rike bedriftsledere eller kjøpmenn er ens predikerte sannsynlighet i samme situasjon 0,65 til 0,74. Det vil si at siviløkonomstudentene fra slik velstående bakgrunn har over 4 ganger så høy sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen som sine medstudenter fra arbeiderklassen. Eliteutdannelse gir altså et viktig bidrag til overklasserekutteringen, men foreldrebakgrunn spiller fortsatt en svært viktig rolle.

Med tanke på den ganske begrensede *utbredelsen* av eliteutdanninger i den økonomiske overklassen, må en vokte seg for å mistolke koeffisientene for disse. Selv om de har høye signifikante koeffisienter betyr det ikke automatisk at disse er viktige i forklaringen av overklasserekuttering. Koeffisientene viser at *hvis* du har denne utdanningen, så øker den predikerte sannsynligheten nokså mye. En siviløkonomutdannelse øker altså sannsynligheten mye, selv om det ikke er flere enn 6,9 % av den økonomiske overklassen som har denne utdannelsen. I klartekst betyr dette at eliteutdanningenes rolle i rekrutteringen til den økonomiske overklassen ikke må tillegges for stor betydning. Det er tydeligvis ikke i disse utdanningene forklaringen på den sterke sammenhengen med klassebakgrunn og overklasseposisjon ligger.

6.3 Mer om horisontale skiller

Signifikanstestene viste at nullhypotesene til H_1 og H_2 , om forskjeller i rekruttering etter bakgrunn, kunne forkastes. Høyere sosial bakgrunn gir betydelig høyere sannsynlighet for å være i overklassen enn andre bakgrunner. Det ble også funnet

¹⁴ Medianinntekt for ufaglærte arbeidere er i inntektsdesil 4. Dette er altså på bakgrunnsvariablene.

klare tendenser til horisontale forskjeller. For å undersøke H_2 ytterligere kan vi også kjøre analysen med en hierarkisk mer inklusiv avhengig variabel. Istedenfor kun å undersøke den ganske strengt definerte økonomiske overklassen, kan vi utvide til å inkludere også dem som er klassifisert som økonomisk øvre middelklasse. Denne nye kategorien inkluderer altså to klassekategorier. Den teller 66 904 mennesker, 37,1 % kvinner og 62,9 % menn.

Som vi husker er den ”økonomisk øvre middelklasse” klassifisert etter samme ”kvalitative” kriterier som overklassen, men ulike ”kvantitative”. Her finnes det folk i samme typen yrker og med store eiendomsinntekter, men stillingene er presumptivt hierarkisk lavere og inntektene mindre. Formålet her er å se om de horisontale forskjellene framstår like tydelig som de gjorde i analysen av overklassen. Med dette utvides altså analysekategorien vertikalt, men ikke horisontalt. Hvis kategorien blir hierarkisk mer inklusiv, vil vi forvente noe svakere forskjeller langs den vertikale dimensjon. Men hvis de horisontale forskjellene er viktige, vil vi forvente at disse fortsatt er markerte. Dermed forventer vi å finne svakere forskjeller langs kapitalvolumaksen, men noe i retning av vedvarende forskjeller etter kapitalsammensetning. Siden kategoriene for foreldres klasse er ordnet *både* vertikalt og horisontalt, må vi forvente også generelt sett mindre forskjeller.

Resultatet av at de samme regresjonsmodellene fra forrige underkapittel anvendes på en bredere kategori, sees i tabell 9 og 10.

Tabell 9: Logistisk regresjon: Økonomisk øvre middel- eller overklassestatus etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, utdanning og alder. Menn.

	Modell 1:		Modell 2:		Modell 3:		Modell 4:	
	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.
Konstantledd	-8,114**	1,171	-7,654**	1,177	-7,516**	1,178	-8,867**	1,184
Sosial bakgrunn								
Bedriftsleder	0,924**	0,018	0,641**	0,020	0,578**	0,064	0,565**	0,064
Profesjoner, akademikere m.m	0,531**	0,025	0,160**	0,027	0,590**	0,113	0,539**	0,114
Ingeniører/høyere funksjonærer	0,431**	0,021	0,143**	0,022	0,430**	0,079	0,371**	0,079
Midlere funksjonær, privat sektor	0,416**	0,023	0,214**	0,023	0,570**	0,066	0,514**	0,066
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,191**	0,030	-0,034	0,030	0,345**	0,093	0,269*	0,093
Småbedrifter/kjøpmenn	0,931**	0,028	0,791**	0,029	0,500**	0,073	0,441**	0,073
Lavere funksjonær	0,229**	0,022	0,166**	0,022	0,286**	0,047	0,260**	0,047
Bonde/Fisker	0,221**	0,021	0,288**	0,021	0,036	0,040	0,010	0,040
Fagarbeider	0,108**	0,018	0,020	0,018	0,050	0,047	0,028	0,047
Alder	0,247**	0,053	0,217**	0,054	0,213	0,054	0,218**	0,054
Alder ²	-0,003**	0,001	-0,002**	0,001	-0,002	0,001	-0,002**	0,001
Foreldres inntekt			0,045**	0,009	0,018*	0,010	0,016*	0,010
Foreldres inntekt ²			0,003**	0,001	0,006	0,001	0,005**	0,001
Foreldres inntekt * Sosial bakgrunn								
F.innt. * Bed.led.					0,006	0,008	-0,004	0,009
F.innt. * Prof/akad					-0,052**	0,013	-0,060**	0,013
F.innt. * Ing/Høy.funksj.					-0,038**	0,010	-0,041**	0,010
F.innt. * Midl.funk,priv.					-0,052**	0,009	-0,052**	0,009
F.innt. * Midl.funk,off.					-0,053**	0,013	-0,053**	0,013
F.innt. * Småbed/kjøpm.					0,043**	0,011	0,043**	0,011
F.innt. * Lav.funksj.					-0,023*	0,008	-0,025**	0,008
F.innt. * Bond/fisk.					0,060**	0,008	0,061**	0,008
F.innt. * Fagarb					-0,005	0,008	-0,005	0,008
Utdanningsnivå							0,499**	0,024
Utdanningsnivå ²							-0,045**	0,003
Jurist							1,197**	0,047
Siviløkonom							1,037**	0,040
Sivilingeniør							-0,237**	0,041
Samfunnsøkonom							-0,174	0,149
-2 Log likelihood	243630,9		240319,805		240121,963		237945,544	
Nagelkerke R ²	0,019		0,028		0,029		0,041	
N					427 315			

** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Tabell 10: Logistisk regresjon: Økonomisk øvre middel- eller overklassestatus etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, utdanning og alder. Kvinner.

	Modell 1:		Modell 2:		Modell 3:		Modell 4:	
	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.
Konstantledd	-4,318*	1,478	-3,824*	1,482	-3,838*	1,482	-6,527**	1,489
Sosial bakgrunn								
Bedriftsleder	0,754**	0,023	0,512**	0,025	0,409**	0,084	0,361**	0,084
Profesjoner, akademikere m.m	0,291**	0,034	-0,020	0,036	-0,048	0,168	-0,155	0,169
Ingeniører/høyere funksjonærer	0,447**	0,026	0,202**	0,027	0,318*	0,100	0,236*	0,101
Midlere funksjonær, privat sektor	0,474**	0,028	0,296**	0,028	0,426**	0,083	0,378**	0,083
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,181**	0,037	-0,009	0,038	0,130	0,121	0,051	0,121
Småbedrifter/kjøpmenn	0,683**	0,037	0,560**	0,038	0,458**	0,096	0,393**	0,096
Lavere funksjonær	0,223**	0,028	0,176**	0,028	0,292**	0,060	0,255**	0,060
Bonde/Fisker	0,138**	0,027	0,202**	0,028	0,228**	0,052	0,153*	0,052
Fagarbeider	0,215**	0,022	0,137**	0,022	0,068	0,058	0,056	0,058
Alder	0,100	0,068	0,067**	0,068	0,067**	0,068	0,043**	0,068
Alder ²	-0,001	0,001	-0,001	0,001	-0,001	0,001	-0,001	0,001
Foreldres inntekt			0,061	0,012	0,065	0,013	0,050	0,013
Foreldres inntekt ²			0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001
Foreldres inntekt * Sosial bakgrunn								
F.innt. * Bed.led.					0,012	0,011	0,009	0,011
F.innt. * Prof/akad					0,002	0,019	0,010	0,019
F.innt. * Ing/Høy.funksj.					-0,015	0,013	-0,012	0,013
F.innt. * Midl.funk,priv.					-0,019	0,012	-0,020	0,012
F.innt. * Midl.funk,off.					-0,020	0,016	-0,017	0,016
F.innt. * Småbed/kjøpm.					0,015	0,014	0,013	0,014
F.innt. * Lav.funksj.					-0,021*	0,010	-0,022*	0,010
F.innt. * Bond/fisk.					-0,006	0,010	-0,004	0,010
F.innt. * Fagarb					0,011	0,009	0,009	0,009
Utdanningsnivå							1,446**	0,041
Utdanningsnivå ²							-0,153**	0,005
Jurist							0,834**	0,080
Siviløkonom							1,024**	0,073
Sivilingeniør							0,134	0,117
Samfunnsøkonom							1,079	0,200
-2 Log likelihood	168054,38		166552,162		166534,286		164819,996	
Nagelkerke R ²	0,012		0,017		0,017		0,030	
N				401 244				

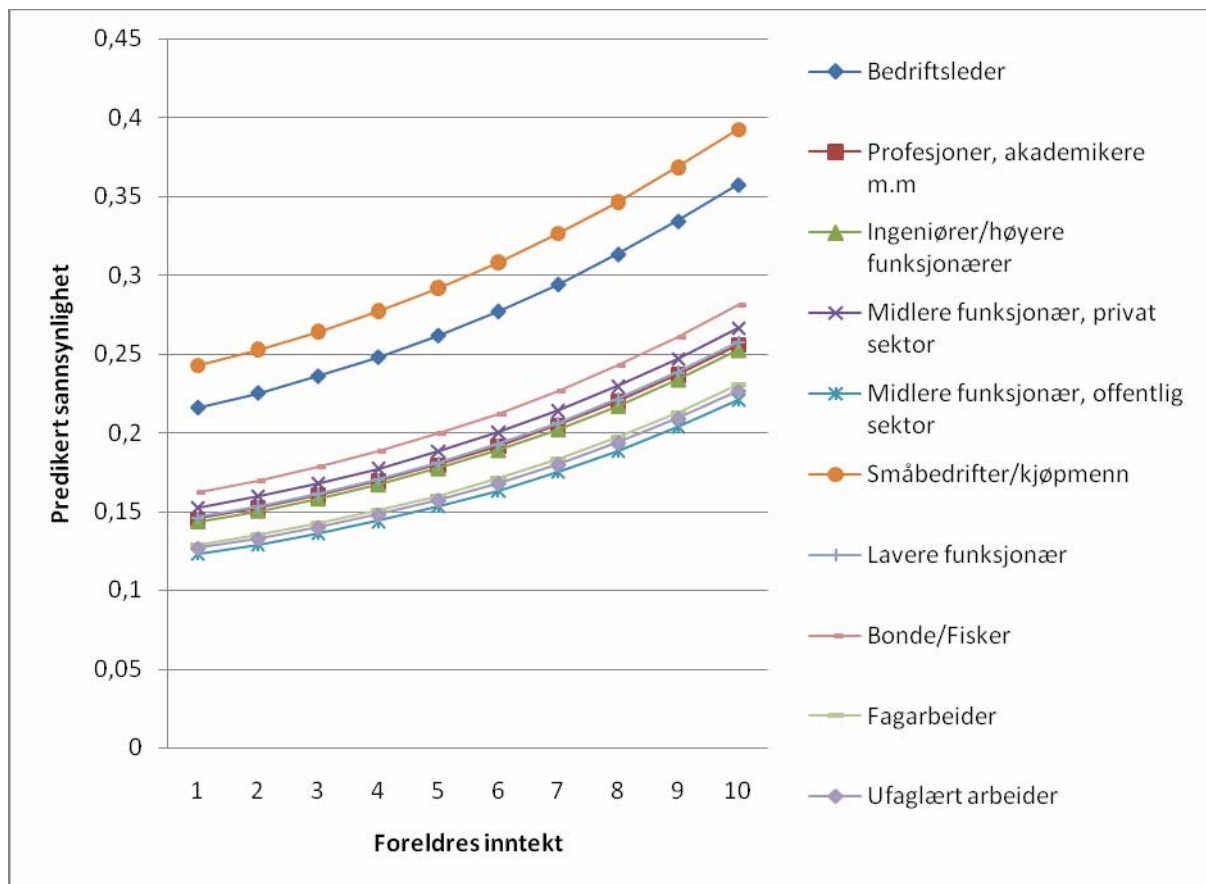
** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Også i denne analysen ser vi at utvidelsen av modellen med samspillsledd fører til at mange koeffisienter blir insignifikante når vi analyserer kvinnene, mens utvidelsen fungerer tilfredsstillende for mennene. Dette fører til at heller ikke her kan modell 3 og 4 brukes for kvinnene, siden innslaget av manglende signifikans gjør modellene upålitelige. For å sammenligne mellom kjønnene må vi bruke modellene som

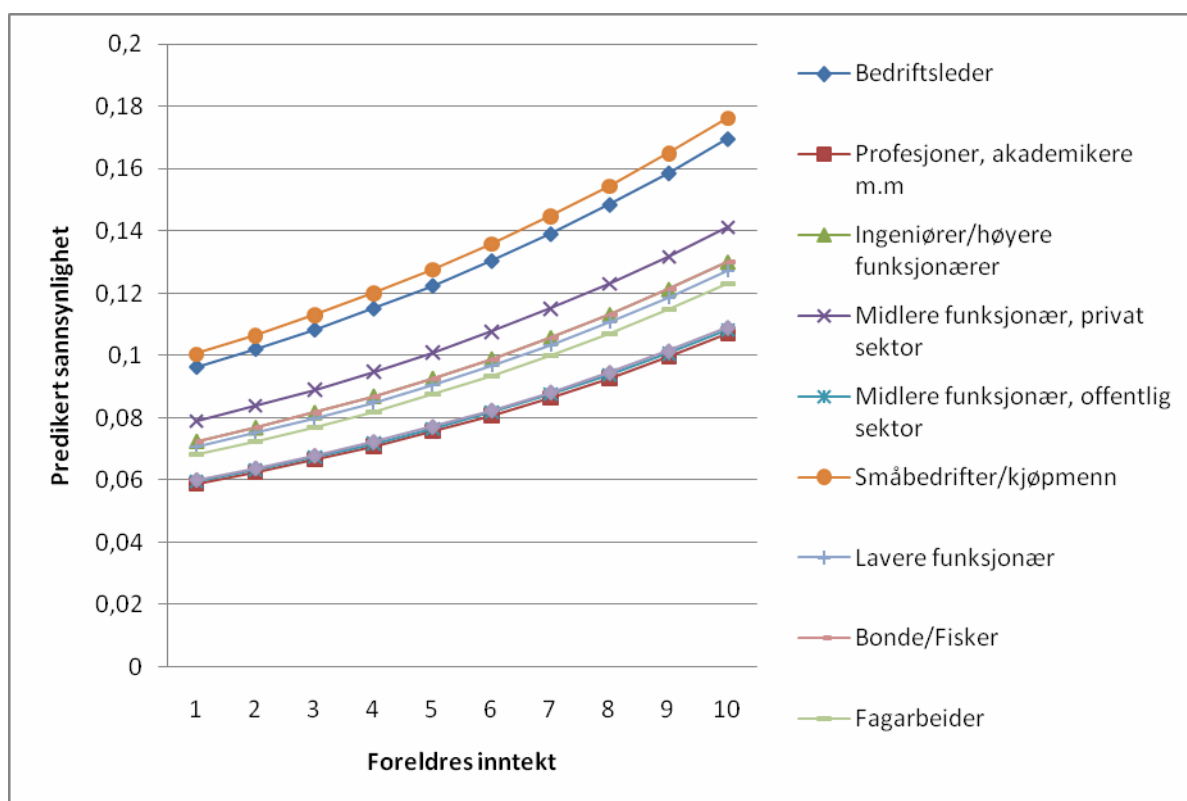
beholder rimelig signifikansnivå for begge kjønn. Modell 2, som bare inkluderer sosial bakgrunn kontrollert for foreldres inntekt, beholder signifikante koeffisienter for både menn og kvinner. Denne er illustrert i figur 14 og 15, for menn og kvinner respektivt.

Også for denne kategorien sees markerte effekter av utdanning. Like fullt må det også bemerkes at virkningen av at klassene dels er konstruert ved hjelp av yrkesaggregering preger disse funnene. Siden yrkene som siviløkonomstudiet typisk leder til utgjør en del av grunnlaget for operasjonaliseringen, får denne utdannelsen med nødvendighet et sterkt utslag. Det er imidlertid ikke egentlig bidraget utdanning yter til den samlede sannsynligheten som er interessant her, men at når en kontrollerer for disse utdannelsene gir privilegerte sosiale bakgrunner fortsatt signifikante utslag. Dette betyr at selv med lik utdanning har de med privilegert bakgrunn høyere sannsynlighet for å oppnå så høye posisjoner, også når vi undersøker den mer inklusive kategorien med både den økonomiske øvre middel- og overklassen.

Figur 14: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Menn født i 1960, modell 2.



Figur 15: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Kvinner født i 1960, modell 2.

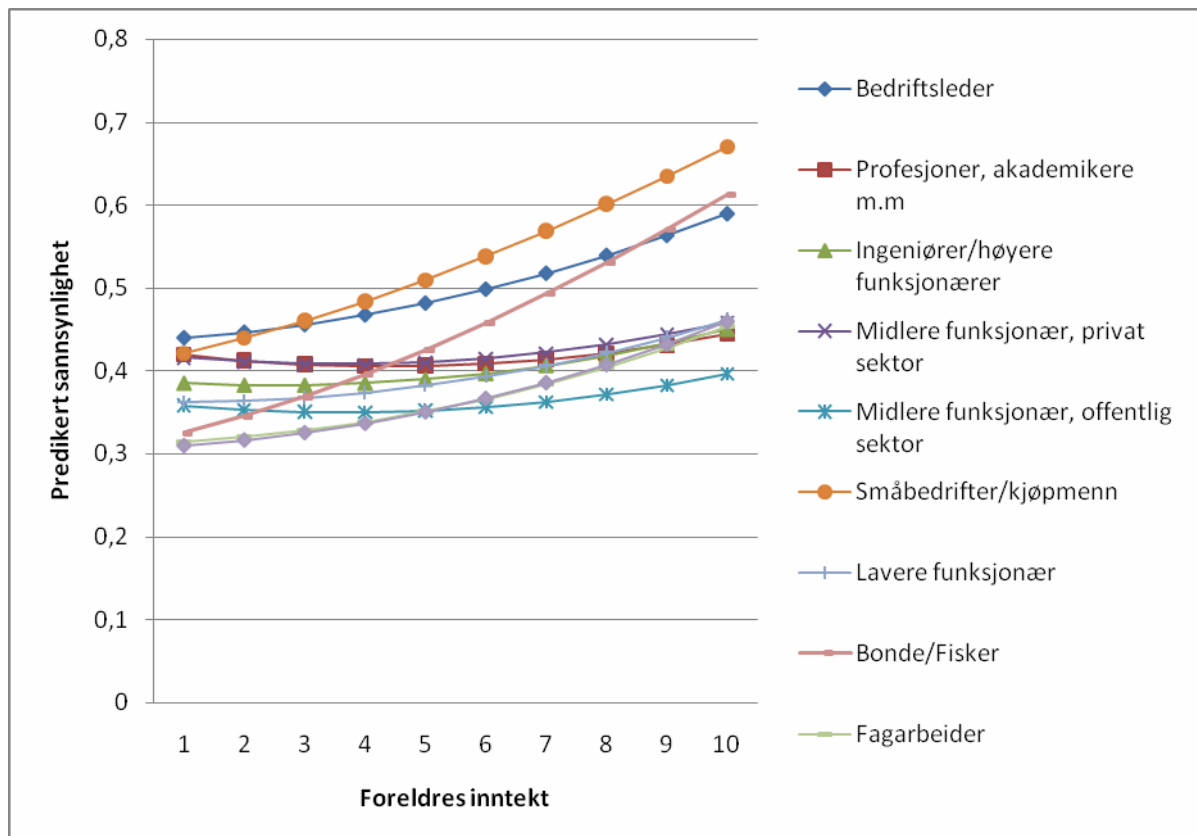


Hypotese 2 hadde sitt utgangspunkt i en Bourdieu-inspirert samfunnsforståelse, som betoner at det finnes viktige horisontale skiller i samfunnet. Disse går mellom det en kunne kalle ulike fraksjoner innen de ulike (vertikale) klassene. Dersom kapitaldifferensieringsprinsippet er virksomt også i det norske samfunnet, kan vi forvente å finne klare forskjeller i mobilitetsmønstrene til grupper med ulik kapitalsammensetning. I praksis: Vi kan forvente at det finnes klare forskjeller mellom hva slags posisjoner barn av bedriftsledere, akademikere og sivilingeniører/ledere ender i, ettersom inndelingen i disse gruppene er ment å fange opp ulik kapitalsammensetning.

I figur 15 og 16 ser vi at med en mer inklusiv avhengig variabel får vi noe svakere, men fortsatt klare, vertikale forskjeller. De horisontale forskjellene holder seg også svært godt. Det er klare forskjeller etter sosial bakgrunn. Også i disse gruppene er det kjøpmanns- og bedriftslederbakgrunnene som er de dominerende og som gir høyest sjanse for å inneha disse relativt privilegerte posisjonene selv. Dette er også de gruppene som i Hansens skjema samsvarer best med gruppen som her analyseres.

Slik må vi altså si at det er klare tendenser til klassemessig reproduksjon i den økonomiske øvre middel- og overklasse.

Figur 16: Predikert sannsynlighet for økonomisk øvre middel- eller overklassestatus. Mannlige siviløkonomer født i 1960, modell 4.



I modell 3 innføres samspillsleddene, og i modell 4 kommer utdanning inn, på samme måte som med den økonomiske overklassen. Siden de utvidede modellene blir insignifikante for kvinner, illustreres utdanningsmodellen bare for menn, i figur 17.

Vi ser at utdanning bare i begrenset grad jevner ut sannsynlighetene, og at det fortsatt finnes klare klassemessige forskjeller i predikert sannsynlighet. Denne forskjellen fanges godt opp av foreldres inntekt og dets samspill med sosial bakgrunn, som vi ser av det nokså brå oppsvinget de to kjøpmanns- og bedriftslederlinjene har til høyre i figuren. Modellen tar altså høyde for mobilitet gjennom utdanning, både ”tradisjonell” vertikal mobilitet og eventuell kapitalkonverterende, horisontal mobilitet. Vi må konkludere med at disse privilegerte klassene viser stor evne til å

reprodusere seg selv, også i møte med andre klasser i utdanningssystemet. Linjen for bønder/fiskere kommer høyt opp, men denne koeffisienten er ikke signifikant på 5 % nivå.

6.4 Suksess i overklassen.

Fra standardavvik og utprøving med spredningsdiagram er det klart at det finnes stor spredning i økonomisk kapital internt i klassen. Operasjonalisert ut fra et minimumskrav om én million i inntekt får vi en kategori som består av noen som befinner seg veldig nære millionen, mens andre besitter det mangedobbelte. Denne spredningen kan bero på ulike faktorer. I tråd med denne oppgavens generelle perspektiv er det imidlertid berettiget å spørre seg om relativ suksess *innad i overklassen* beror på familiebakgrunn. Å undersøke dette vil gi et innblikk i et interessant spørsmål: Av analysene ovenfor ser vi at det er klar overvekt av privilegerte bakgrunner i den økonomiske overklassen. Men klassen består ikke *bare* av slike bakgrunner, det er også et innslag av bakgrunner lenger ned i samfunnshierarkiet, og fra andre klassefraksjoner. En analyse av foreldrebakgrunns påvirkning på inntekt i overklassen vil kunne belyse hvordan oppkomlingene klarer seg i forhold til arvingene.

I slutten av kapittel tre ble tre hypoteser formulert om denne sammenhengen:

H₄: Høyere sosial bakgrunn gir høyere inntekt innad i den økonomiske overklassen.

H₅: Bakgrunner som baserer seg på økonomisk kapital gir høyere inntekter i den økonomiske overklassen, sammenlignet med bakgrunner som baserer seg på kulturell kapital.

H₆: Disse forskjellene er ikke reduserbare til forskjeller i utdanning: Inntektsforskjellene vil være synlige også når det kontrolleres for utdanning.

De respektive nullhypotesene legges til grunn for analysen.

Dette skal undersøkes ved bruk av lineær regresjon, hvor ens egen årsinntekt (lønn, nærings- og kapitalinntekt) er avhengig variabel. Denne brukes som indikator på suksess i den økonomiske overklassen. Årsinntekten er bestemt, for hver person, ut fra det året som er grunnlag for kategoriseringen i den økonomiske overklassen (se vedlegg 1 for en nærmere redegjørelse for denne kriteriebruken). For å undersøke *internt* i den økonomiske overklassen kjøres regresjonen på et utvalg som består bare av denne kategorien. Modellen bruker de samme forklaringsvariablene som de logistiske regresjonsanalysene ovenfor, bortsett fra at det kvadrerte aldersleddet er utelatt.

Avhengig variabel er naturlig logaritme av inntekt. Dette demper effekten av ekstremverdier. Naturlig logaritme gjør at endringer i variabelen gjøres om til (tilnærmet) prosentvise endringer (Stock & Watson 2003:208ff), som er nyttig i denne sammenheng. Koeffisientene blir slik uttrykk for relativ endring av avhengig variabel som følge av at uavhengige variabler øker i verdi med én enhet.

Ideen med denne analysen er altså å undersøke i hvilken grad familiebakgrunn kan predikere egen inntekt blant overklassen. Det vil si, i hvilken grad er suksess internt i overklassen avhengig av bakgrunn. Resultatet av den lineære regresjonen vises i tabell 11 for kvinner og tabell 12 for menn.

For kvinnene, som utgjør om lag 9 % av den økonomiske overklassen, gir disse modellene noe beskjedne resultater. Som i rekrutteringsanalysene blir estimatene usikre når modellene suppleres med flere uavhengige variabler, og i denne analysen er dette tilspisset: I modell 2, 3 og 4 er *ingen* andre koeffisienter enn konstantleddet signifikante på 0,05 nivå. I modell 1, som inkluderer foreldreklasse kontrollert for alder, er det bare bedriftslederbakgrunn som gir signifikant utslag på 0,05 nivå. De ulike klassesdummyene her er avledet av samme variabel, og vi kan derfor forkaste nullhypotesen til H_4 , om at foreldres vertikale sosiale posisjon ikke påvirker egen inntekt. For kvinnene kan vi derimot ikke forkaste nullhypotesene til H_5 , siden ingen andre koeffisienter er statistisk signifikante. I modell fire, som inkluderer utdanning,

er ingen andre koeffisienter enn konstantleddet statistisk signifikante. Nullhypotesen til H_6 kan derfor *ikke* forkastes, hvert fall ikke for kvinnes del.

Koeffisienten for bedriftslederbakgrunn er ganske høy. Jeg bruker $(EXP(b)-1)*100$ for å få prosentverdi. Tallet vi da får impliserer at bedriftslederbakgrunn gir kvinnene 39,2 % høyere inntekt enn konstantleddet (ufaglærte arbeidere) i overklassen. Det er ikke signifikante utslag for noen andre klassebakgrunner på inntekten.

Bedriftslederbakgrunnen slik sett er i en særstilling. Dette er i samsvar med den sterke interne reproduksjonen i overklassen.

For mennene passer modellene bedre. I modell 1 ser vi at bedriftslederkategorien får signifikant utslag på 0,001-nivå, mens både profesjoner/akademikere, ingeniører/høyere funksjonærer og småbedrifter/kjøpmenn er signifikante på 0,05 nivå. Vi kan derfor forkaste nullhypotesene til H_5 og H_6 , siden det er signifikante effekter av familiebakgrunn, og forskjellig styrke på disse effektene etter hva slags familiebakgrunn det er snakk om: Bedriftslederkoeffisienten er klart mye større, og tyder på at disse bakgrunnene gir mennene 24,9 % høyere inntekter. De andre nevnte bakgrunnene ligger en del lavere: 9,6 % for akademikerne, 7,3 % for ingeniør/funksjonærene og 10,3 % for småbedrifter/kjøpmenn. Dette er da relativt til konstantleddet, som er ufaglærte arbeidere.

Nullhypotesen til H_6 kan ikke uten videre forkastes for mennene, i hvert fall ikke på bakgrunn av klassevariabelen. Foreldreklasse mister signifikans i modell 4, men det kvadrerte foreldres inntekt-leddet beholder signifikans på 0,05-nivå. Om nullhypotesen var korrekt skulle indikatorer på sosial bakgrunn bli insignifikante. At foreldreinntektsleddet kvadrert er signifikant tyder på en kurvelineær sammenheng. Det viser at, kontrollert for utdanning, gir bakgrunner fra øverste to inntektsdesiler 27-35 % høyere egeninntekt. En bakgrunn fra inntektshierarkiets midte ville gi 7,8 % høyere inntekt, så forskjellene er ganske markante. Selve eliteutdannelsene gir imidlertid et ganske sterkt utslag, som ut fra denne modellen synes gjennomsnittlig å øke inntekter, uavhengig av bakgrunn. Siviløkonomutdannelse gir et bidrag på 16,9

%, som altså vil være den relative fordelingen med dette faget, sammenlignet med konstantleddet.

Tabell 11: Lineær regresjon. Naturlig logaritme av årsinntekt i overklassen, etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, alder, utdanningsnivå og eliteutdanning. Kvinner.

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
	B	S.E	B	S.E	B	S.E	B	S.E
Konstantledd	13,565**	0,468	13,465**	0,522	13,361**	0,540	13,140**	0,671
Bedriftsleder	0,331*	0,108	0,168	0,120	-0,374	0,452	-0,334	0,452
Profesjoner, akademikere m.m	0,218	0,148	0,050	0,157	-0,326	1,127	-0,434	1,128
Ingeniører/høyere funksjonærer	0,200	0,132	0,060	0,140	0,510	0,570	0,508	0,570
Midlere funksjonær, privat sektor	0,274	0,161	0,165	0,165	0,357	0,602	0,326	0,601
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,291	0,195	0,190	0,198	0,747	0,707	0,753	0,706
Småbedrifter/kjøpmenn	0,176	0,134	0,053	0,140	-0,179	0,448	-0,199	0,447
Lavere funksjonær	0,169	0,169	0,145	0,168	0,174	0,419	0,221	0,419
Bonde/Fisker	0,241	0,159	0,269	0,160	0,496	0,336	0,480	0,336
Fagarbeider	0,065	0,150	0,017	0,152	0,341	0,490	0,407	0,491
Alder	0,006	0,010	0,006	0,010	0,005	0,010	0,007	0,010
Foreldres inntekt			-0,020	0,075	0,026	0,086	0,024	0,086
Foreldres inntekt ²			0,005	0,006	0,002	0,007	0,002	0,007
Foreldres inntekt * Bedriftsleder					0,058	0,056	0,052	0,056
Foreldres inntekt * Profesjoner, akademikere					0,039	0,123	0,039	0,123
Foreldres inntekt * Ingeniører/høyere funksjonærer					-0,052	0,068	-0,061	0,068
Foreldres inntekt * Mildere funksjonærer, privat sektor					-0,025	0,074	-0,022	0,074
Foreldres inntekt * Midlere funksjonærer, offentlig sektor					-0,070	0,087	-0,077	0,087
Foreldres inntekt * Småbedrifter/kjøpmenn					0,026	0,057	0,029	0,056
Foreldres inntekt * Lavere funksjonærer					-0,005	0,061	-0,015	0,061
Foreldres inntekt * Bonde/fisker					-0,043	0,055	-0,041	0,055
Foreldres inntekt * Fagarbeider					-0,047	0,067	-0,054	0,067
Utdanningsnivå							-0,012	0,161
Utdanningsnivå ²							0,008	0,017
Samfunnsøkonomer							-0,060	0,820
Siviløkonomer							0,202	0,164
Sivilingeniører							-0,061	0,216
Jurister							0,099	0,147
R ²	0,009		0,017		0,021		0,030	
N	1341							

** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Tabell 12: Lineær regresjon. Naturlig logaritme av årsinntekt i overklassen, etter sosial bakgrunn, foreldres inntekt, alder, utdanningsnivå og eliteutdanning. Menn.

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
	B	S.E	B	S.E	B	S.E	B	S.E
Konstantledd	13,965**	0,121	13,978**	0,129	13,952**	0,132	13,706**	0,162
Bedriftsleder	0,222**	0,026	0,125**	0,029	-0,044	0,099	-0,044	0,099
Profesjoner, akademikere m.m	0,092*	0,034	-0,019	0,037	0,035	0,155	0,030	0,155
Ingeniører/høyere funksjonærer	0,070*	0,032	-0,016	0,034	0,155	0,129	0,134	0,128
Midlere funksjonær, privat sektor	0,039	0,036	-0,014	0,037	-0,066	0,114	-0,067	0,113
Midlere funksjonær, offentlig sektor	0,023	0,047	-0,033	0,047	0,021	0,153	0,006	0,153
Småbedrifter/kjøpmenn	0,098*	0,038	0,033	0,039	-0,118	0,113	-0,130	0,112
Lavere funksjonær	-0,043	0,038	-0,076*	0,038	0,005	0,090	-0,006	0,090
Bonde/Fisker	0,003	0,039	0,003	0,039	0,092	0,079	0,089	0,079
Fagarbeider	-0,054	0,034	-0,077*	0,034	-0,048	0,092	-0,046	0,092
Alder	0,005	0,003	0,004	0,003	0,004	0,003	0,004	0,003
Foreldres inntekt			-0,026	0,016	-0,014	0,017	-0,013	0,017
Foreldres inntekt ²			0,004**	0,001	0,003*	0,001	0,003*	0,001
Foreldres inntekt * Bedriftsleder					0,019	0,013	0,017	0,013
Foreldres inntekt * Profesjoner, akademikere					-0,006	0,018	-0,010	0,018
Foreldres inntekt * Ingeniører/høyere funksjonærer					-0,020	0,016	-0,022	0,016
Foreldres inntekt * Mildere funksjonærer, privat sektor					0,007	0,015	0,005	0,015
Foreldres inntekt * Midlere funksjonærer, offentlig sektor					-0,007	0,020	-0,009	0,020
Foreldres inntekt * Småbedrifter/kjøpmenn					0,020	0,015	0,021	0,015
Foreldres inntekt * Lavere funksjonærer					-0,012	0,013	-0,013	0,013
Foreldres inntekt * Bonde/fisker					-0,017	0,013	-0,016	0,013
Foreldres inntekt * Fagarbeider					-0,005	0,014	-0,006	0,014
Utdanningsnivå							0,087*	0,040
Utdanningsnivå ²							-0,007	0,004
Samfunnsøkonomer							-0,018	0,162
Siviløkonomer							0,156**	0,032
Sivilingeniører							0,061	0,040
Jurister							0,165	0,040
R ²	0,014		0,021		0,022		0,030	
N	9130							

** = Signifikant på 0,001 nivå. * = Signifikant på 0,05 nivå. Ingen stjerne = ikke signifikant på 0,05 nivå.

Oppsummert: Ikke bare har man langt høyere sjanse for å inneha slike eksepsjonelt privilegerte posisjoner om man selv kommer fra privilegert bakgrunn, men privilegert bakgrunn gir også langt større suksess *innad* i overklassen. Tilsvarende betyr det at det beskjedne innslaget av oppkomlinger, altså folk uten overklassebakgrunn, gjør

mindre suksess. Slik sett virker det som at oppkomlingene utgjør et nedre sjikt av den økonomiske overklassen.

6.5 Konkluderende drøfting

Ved analyse av norske registerdata kan det identifiseres et sett privilegerte posisjoner i markeds- og eiendomsrelasjonene, som her kalles ”den økonomiske overklassen”. Disse svært privilegerte posisjonene knyttet til marked og eiendom er beskyttet av en sterk reproduksjon: Posisjonene går i stor grad i arv: Rike foreldre i høyere posisjoner gir langt høyere sannsynlighet for at en selv er i slike posisjoner. Disse forskjellene forsvinner ikke når en kontrollerer for utdanning. De ”direkte effektene” av klasse er fortsatt betydelige. Dette er i tråd med de to studiene av eliterekuttering som ble referert i kapittel 3 (Gulbrandsen m. fl. 2002, Mastekaasa 2004).

Oppsummert gir ikke dette noen støtte til en hypotese om at Norge ikke er et klassesamfunn. Det hefter store ulikheter til de ulike klasseposisjonene, og de privilegerte klasseposisjonene har en sterk tendens til å gå i arv fra foreldre til barn. Dette kan sees som et svar på et vanlig spørsmål om klassesamfunnet, nemlig hvorvidt den klassebestemte ulikheten er noe en får fra sine foreldre – eller om den må forstås som selververvet.

Den sterke graden av intern reproduksjon i den økonomiske overklassen sannsynliggjør at denne klassen konsolideres, og formasjon av en samfunnsklasse som sosialt kollektiv kan forventes å finnes. Maktutredningens eliteundersøkelse fant at ingen annen elite var så selvrekutterende som næringslivseliten, selv om det ikke var 100 %. Heller ikke min studie viser noen absolutt lukket overklasse. Like fullt er det sterke innslaget av sosial arv en indikator på at klassen konsolideres. Det betyr ikke at hver eneste posisjon som regnes med i klassen er forbundet med alle de andre – billedlig talt at hvilket som helst medlem kunne spist middag med hvilket som helst annet. En kan tenke seg at gruppen som har arvet sin privilegerte klasseposisjon, kanskje gjennom flere generasjoner, utgjør kjernemedlemmene i klassen, mens oppkomlinger og andre kan være mer perifere elementer i denne ”social class”.

Suksessanalysen viste også at bakgrunn i klassen gir mye større suksess innad, enn bakgrunner lenger unna overklassen. Det tyder på at klassens øvre sjikt består av arvinger, mens oppkomlingene kanskje danner et nedre sjikt. Men detaljene i klassens sammensetning burde undersøkes nærmere.

Min undersøkelse skiller seg grunnleggende fra studiene av eliterekruttering, siden den økonomiske overklassen er operasjonalisert veldig annerledes enn disse kategoriene. Elitestudiene bruker ikke eiendom som noe kriterium. Et visst overlapp mellom operasjonaliseringene er det nok, og *noe* av det samme mønsteret kommer til syne. I likhet med Mastekaasa (2004) finner jeg at det gjenstår markerte forskjeller etter familiebakgrunn etter at det er kontrollert for utdanning. Det vil si at reproduksjonen i den økonomiske overklassen ikke utelukkende ordnes gjennom utdanningssystemet. Tidligere forskning har også demonstrert at eliteutdanningene, som ikke er veldig utbredte i overklassen men gir sterke utslag, selv har sterkt selekterte rekrutteringer, ved at disse utdanningene domineres av høye sosiale bakgrunner (Opheim 1999, Knutsen 2001, Helland 2004, Frøseth 2006). Dette tyder på at bidragene som eliteutdanningene gir til å forklare overklassens sammensetting til en viss grad kan forstås som *mediert* klassereproduksjon. Imidlertid er det viktig å huske at de aktuelle eliteutdannelsene i denne analysen ikke er veldig utbredt i den økonomiske overklassen. Det kan være det er andre utdannelser som er utbredte og/eller viktige, eller at utdanning ikke spiller en så sentral rolle i rekrutteringen.

I motsetning til maktutredningen v/ Klausen (Gulbrandsen m. fl. 2002) fjernet jeg ikke de horisontale skillene fra Hansens classeskjema. Ved siden av de vertikale forskjellene, åpnet dette for å se også horisontale forskjeller. Det vil si forskjeller langs det Bourdieu kaller aksen for kapitalsammensetning, som skiller dem som baserer seg på økonomisk kapital fra dem som baserer seg på kulturell kapital. Det ble vist at det var bakgrunn fra slike økonomisk kapital-familier som ga høyest sannsynlighet for selv å inneha en posisjon i den økonomiske overklassen. Bakgrunn i profesjon-/akademikerhjem hadde ikke markant mye høyere sannsynlighet enn arbeiderklassebakgrunn, når en tar samspillet inntekt og klasseposisjon med i betraktning. Dette gir støtte til vektlegging av kapitalkomposisjons betydning, og

også til et flerdimensjonalt syn på klasseprosesser mer allment. Jeg ville tro det var lignende forskjeller å finne i maktutredningens materiale. Det virker rimelig at kultur- og kirkeeliten oftere har bakgrunn i klassestrukturens kulturelle segment, mens offentlig sektor-eliten oftere har bakgrunn i rommets midtre sjikt, som preges av mer symmetrisk kapitalstruktur.

Langs den vertikale eller hierarkiske dimensjon ga mine analyser langt sterkere utslag enn Klausens eliteanalyse. Klausen fant at overklasse-/øvre middelklassebakgrunn ga 4,7 ganger høyere sannsynlighet enn arbeiderbakgrunn. Om vi *kun* sammenligner menn med utgangspunkt i klassekategoriene (tabell 7, modell 1), får vi det samme tallet her. Men når inntekt trekkes inn (tabell 7, modell 2) kommer forskjellene tydeligere fram. Bakgrunn fra de rikeste bedriftslederfamiliene gir 11 ganger høyere sannsynlighet for økonomisk overklasseposisjon, enn bakgrunn fra ufaglærte arbeiderfamilier med vanlig inntekt¹⁵. Bakgrunn fra rik småbedrift-/kjøpmannsbakgrunn gir 12 ganger så høy sannsynlighet. Disse forskjellene er altså *markant* sterkere enn hva Klausen fant.

Analysene tyder også at på kvinnene, som utgjør bare 9 % av denne overklassen, drar langt mer direkte nytte av sin sosiale bakgrunn. Døtre av rike bedriftsledere hadde 38 ganger større sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen enn døtre av ufaglærte arbeidere med vanlige inntekter. Som påpekt gir imidlertid så lave tall lett veldig store forskjeller.

I analysen av intern suksess i den økonomiske overklassen kom det fram at også innad i klassen var det markerte forskjeller etter familiebakgrunn. Bakgrunn fra rike familier med overvekt av økonomisk kapital øker ens suksess betydelig, målt som egen inntekt. Forskjellene var markert både etter foreldres inntektsnivå og deres kapitalsammensetning.

¹⁵ Ufaglære arbeidere har median inntektsdesil på 4. Dette er altså foreldregenerasjonen i utvalget.

Disse horisontale forskjellene er etter mitt syn viktige, også for den faglige diskusjon om hvordan klasse og klassestruktur skal forstås og studeres. Om jeg hadde benyttet de mer tradisjonelle klasseskjema, for eksempel et Goldthorpe-inspirert ett, ville ikke disse forskjellene komme til syne. Dette fordi de horisontalt forskjellige gruppene der klynges sammen i samme klasse. Maktfeltets ulike motpoler behandles av Goldthorpe under ett.

6.5.1 Mulige forklaringer

Forklaringsmessige utfordringer melder seg imidlertid. Hvordan skal det forstås at familiebakgrunn har en slik "direkte effekt" også utenom utdanningssystemet? At det er en eller annen form for sosial arv virker sannsynlig, men akkurat hvordan denne fungerer trenger nærmere undersøkelser. Vi kan tenke oss fire hovedforklaringer:

- 1) **Habitusorientert forklaring:** Denne innebærer å betone forskjeller i disposisjoner mellom folk fra ulike klassebakgrunner som mulig utslagsgivende faktor. For eksempel kan en tenke seg at om en er vokst opp i hjem hvor foreldrene har hatt ledende posisjoner i næringslivet, sosialiseres en med verdier, holdninger og preferanser i samme retning, og da i større grad enn i for eksempel akademikerhjem. Tilsvarende kunne en tro at de ville ha mer tro på egen evne til å erverve slike posisjoner enn folk av lavere bakgrunn, som en subjektiv refleksjon av objektiv posisjon. Videre kunne en habitusforklaring betone at folk fra slike næringslivsbakgrunner erverver kompetanser og beherskelse av implisitte sosiokulturelle koder som kan være virksomme i overklassemiljøene, som gjør det lettere for dem å få innpass, for eksempel ved å gjøre godt inntrykk på jobbintervjuer, forstå hva slags strategier som vil være velegnet for å oppnå posisjonene og så videre.
- 2) **Sosial kapital i familien:** Foreldre i overklasseposisjoner har typisk nettverk og forbindelser blant andre i lignende posisjoner, som kan brukes til å skaffe barna deres gode utgangspunkter i gunstige startstillinger og lignende. Enda mer direkte kan foreldre enten selv, eller gjennom kontakter, skaffe barna slike topposisjoner direkte. Ellers kan det tenkes at den sosiale kapital foreldrene

har på et vis arves: Det kan ventes at slik bakgrunn gjør at en eksponeres for, og gjøres kjent med, de samme formelle eller uformelle nettverk av forbindelser og bekjentskap, ikke minst gjennom selskapslivet.

- 3) Direkte arv: Denne forklaringen, som kan gjelde særlig for dem som lever av eiendomsinntekter, er naturligvis at den økonomiske kapitalen går *direkte* i arv, for eksempel i form av aksjeposter. Dette har vært tilfelle med markerte norske kapitalister som John Fredriksen, Rema-Reitan, Stein-Erik Hagen og flere, som har gitt barna betydelige aksjeposter. Disse aksjepostene vil naturligvis kunne gi eiendomsinntekter som plasserer arvingene direkte inn i den økonomiske overklassen.
- 4) Rekonverteringsstrategier: John Scott foreslår, med henvisning til Bourdieu, denne forklaringen: Rike foreldre kan investere økonomiske kapital i utdanningskapital for sitt avkom, som i neste ledd kan konvertere denne utdanningskapitalen til økonomisk kapital. Gjennom slike rekonverteringsstrategier kan velstående familier reproducere og forbedre sine livssjanser uten nødvendigvis å måtte overføre store eierandeler til neste generasjon (Scott 1997:310). Samtidig er det klart at rekonverteringsstrategier gjennom siviløkonomstudiet ikke kan være av primær betydning, all den tid 7 % av hele overklassen har slik utdanning. Dersom rekruttering til toppposisjonene i næringslivet avhenger av formelle utdanningskvalifikasjoner, vil det være rasjonelt for overklassen å forsøke å monopolisere fordelene som kan høstes i utdanningssystemet, mener Scott. Slik kan de kompensere for de minskende mulighetene for direkte arv av posisjoner i bedriftsledelse. På denne måten kan de sikre at de best kvalifisert til lederposisjoner er deres egne barn (Scott 1997:309f)

Rekonverteringsstrategier kan synes som en konspiratorisk forklaring, slik eksempelvis Jon Elster har kritisert Bourdieu for (Elster 1981). Men strukturell dominans opererer på en indirekte måte på klassenivå, og ikke på personlig nivå som individuelle, deliberative strategier. Overføring av kapitalistiske klassesituasjoner

hviler på den statistiske aggregering av isolerte handlinger fra individer eller kollektive aktører som er underlagt de ”lovene” som regulerer utdanningsmarkedet. ”Strategier” i bourdiansk forstand betegner praksiser som er eksepsjonelt godt tilpasset de betingelsene de skal ivareta interesser under. Slik kan en altså ha strategier som fyller formål uten at formålene er klart formulerte og uten at det legges til grunn noen rasjonell vurdering fra de impliserte parter¹⁶. Dette er, som en forstår, nært knyttet til *habitus* (se Bourdieu 1999:144ff for en kortfattet forklaring).

I min analyse ble det fokusert på fire utvalgte eliteutdannelser, som har vist seg sentrale i tidligere studier. I den økonomiske overklassen, slik den er definert her, er ikke disse eliteutdanningene veldig dominerende. 17,6 % har én av dem, og bare 6,9 % har siviløkonom (jamfør tabell 5). Dette er utdannelsen som øker den predikerte sannsynligheten for overklassestatus mest. Det betyr imidlertid ikke at den er av overordnet betydning for klassereproduksjonen: den er effektiv, men lite utbredt.

Fra før er det klart at rekrutteringen til siviløkonomstudiet i seg selv er sosialt skjev: Det er en sterk sammenheng mellom foreldres inntekt og egen sannsynlighet for å ha siviløkonomutdanning (Frøseth 2006:70). Altså er det en klar overvekt av folk med rike foreldre som tar denne utdannelsen. Håvard Helland fant også at det var klare horisontale forskjeller blant de høyere økonomutdannelsene. Mens bakgrunn i gruppene basert på kulturell kapital oftere pekte mot sosialøkonom, ble bedriftsleder og kjøpmannsbarna typisk siviløkonomer. ”[E]ffektene av sosial klassebakgrunn tyder på sosial reproduksjon” (Helland 2004:289). Når den sosiale rekrutteringen til studiet er så skjev, og studiet i seg selv øker sannsynligheten så sterkt for overklassestatus og påvirker suksess innad i overklassen så sterkt, kan det peke mot en form for rekonverteringsstrategi.

Å forklare hvordan klassereproduksjon foregår burde være et sentralt siktemål for videre analyser. Det ville være av stor sosiologisk og samfunnsmessig betydning å

¹⁶ Dette er ikke å påstå at ikke strategiene *kan* være deliberative, bare at de ikke *må* være det.

analysere akkurat hvordan den økonomiske overklassen makter å holde seg så stabil som den gjør.

7. Konklusjon: En norsk økonomisk overklasse

Denne oppgavens problemstilling dreide seg om den økonomiske overklassen i Norge. Siktemålet var å gå fra en teoretisk diskusjon av hvordan overklassen skal forstås til en empirisk undersøkelse av denne klassen. Problemstillingen ble spesifisert til fem spørsmål:

- 1) Hvordan har sosiologien som fag beskrevet samfunnets økonomiske overklasse?
- 2) Hvordan har norsk sosiologi behandlet den økonomiske overklassen?
- 3) Hvordan kan de teoretiske innsiktene brukes til å studere en slik kategori i dagens Norge, ved hjelp av kvantitativ analyse av registerdata?
- 4) I hvilken grad rekrutterer denne klassen sine medlemmer fra sine egne rekker?
- 5) I hvilken grad påvirker ens familiebakgrunn ens suksess *innad* i den økonomiske overklassen?

7.1 Oppgavens hovedfunn

Gjennom behandlingen av de teoretiske bidragene fra faghistorien kunne vesentlige avklaringer komme på plass. De tradisjonelle definisjonene av eierklassen som en dominerende klasse - slik denne forstås særlig ut fra marxismen, men også hos Weber – ble funnet mangelfull, siden den ikke kan ta høyde for skiftet fra personlig til upersonlig eierskap i moderne kapitalisme. En rivaliserende retning ble identifisert under vignetten ”managerial revolution”, som påstod at disse endringene i kapitalismen førte til at de lønnede ledere seilt opp som en ny herskende klasse. Denne tilnærmingen ble funnet utilfredsstillende, fordi den overdrev disse endringene, og den viste ikke hvordan ny ledermakt opererer innenfor rammene av vedvarende eiermakt.

Drøftingen munnet ut i en konklusjon om at et kapitalistklassebegrep av den typen John Scott har utarbeidet måtte legges til grunn. Studier av eierskap i norsk

næringsliv viste at det er betydelig innslag både av personlige og upersonlige eiere. Dette aktualiserer poenget som ble gjort av Scott, nemlig at kapitalistklassen må betraktes som bestående av også lønnede ledere og ansatte på høyere nivå. Norske bedrifter er verken helt tradisjonelt familiestyrt eller gjennomsyret av ledermakt som følge av utstrakt aksjespredning. En tradisjonell marxistisk insistering på eierklassen som primær for maktrelasjoner i det økonomiske felt synes derfor overdrevet. Likeså for managerialistenes sterke fokus på ledernes sentrale rolle. Begge disse hovedgruppene – eiere og ledere – kan betraktes som de sterkeste aktørene i kampene om hvordan kapitalen skal styres og forvaltes. John Scotts definisjon av kapitalistklassen ligner på posisjonene Bourdieu identifiserer som maktfeltets ene hovedpol. Deres forståelser er slik sett kompatible.

Den økonomiske overklassen betraktes som bestående av mennesker som nyter overlegne livssjanser som følge av deres privilegerte posisjon i eiendomsrelasjonen, og toppsjiktet av lønnede ledere og ulike ansatte på høyere nivå. Denne definisjonen av overklassen ble lagt til grunn, men forstått innenfor Bourdieus teori om maktfeltet. Med maktfeltet betegner Bourdieu samfunnets toppsjikt som et felt av topposisjonene fra de andre feltene. I maktfeltet finnes de dominerende posisjonene fra kultur, politikk, økonomi, profesjoner og så videre. Slik er maktfeltet flerdimensjonalt, og strukturert etter styrkeforholdet mellom de ulike kapitalformene som er virksomme i det. Dette danner grunnlaget for oppgavens hypotese om de horisontale barrierene i klassestrukturen, siden det forventes liten mobilitet på tvers av kapitalkomposisjonsaksen.

Med denne teoretiske definisjonen som bakteppe ble en operasjonalisering av disse klassene gjennomført ved å koble data fra Arbeidstakerregisteret med offisiell ligningsdata. Den økonomiske overklassen ble konstruert ved å identifisere grupper av ansatte på høyere nivå og ledere, som så ble gradert på bakgrunn av inntekt. Med over 1 million i inntekt ble en plassert i øverste klassekategori, mens lavere inntekter ga lavere posisjoner i de økonomiske klassefraksjonene. I tillegg ble opplysninger om nærings- og kapitalinntekt lagt til grunn for å operasjonalisere det jeg kaller privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonen. Slik fanges eiere med enten store

andeler eller spredte porteføljer opp, så vel som andre som er i posisjoner som gir dem krav på relativt store andeler av overskuddet som produseres. Dette ble bestemt ved å identifisere gruppene som hadde dominerende eiendomsinntekt (nærings- og/eller kapitalinntekt), og så ble nøyaktig klasseposisjon bestemt ut fra størrelsen på dette, etter samme kriterium som yrkesgruppene ble differensiert. Det ble også utviklet teknikker for å håndtere særskilte problemer knyttet til ligningsdataene, særlig fenomenet minusinntekter. Men med disse kriteriene lykkes jeg i å konstruere en kategori, som i strukturelle termer skulle representere en ”økonomisk overklasse”, som utgjør 1,4 % av det klassifiserbare utvalget¹⁷ i datasettet (født 1955-1965).

Utprøvingen av denne klassifikasjonen, sammen med resten av klasseskjemaet, syntes å gi et bilde av at konstruksjonen virker. Den økonomiske overklassen stikker seg ut med svært høye formuer, som er den eneste tilgjengelige økonomiske variabelen som ikke inngikk i selve operasjonaliseringen av kategorien. Klassen viser seg å avvike fra befolkningen og de øvrige klassene i de fleste henseende: Det er den klart mest mannsdominerte kategorien, i skarp motsetning til nedre middelklassens kulturelle fraksjon, som er nesten tilsvarende kvinnedominert. Klassen har gjennomsnittlig utdanningsnivå på 5,2, hvor 5 tilsvarer påbygning til videregående og 6 er lavere universitets- eller høyskoleutdanning. Fagfeltmessig skiller de seg ut med en klar overvekt av økonomisk/administrative utdannelser.

I oppgavens siste kapittel ble tre hypoteser testet vedrørende den økonomiske overklassens rekrutteringsmønster. Økonomisk overklasse-tilhørighet var avhengig variabel, og formålet var å måle bidragene fra ulike variabler på ens sannsynlighet for å oppnå en slik posisjon. Disse hypotesene var:

H₁: Hypotesen om vertikale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunn fra høyere samfunnslag gir høyere sannsynlighet enn annen bakgrunn for å være i den økonomiske overklassen.

¹⁷ Sorteringen inn i klasseskjema ga 22,4 % missing, siden det mangler tilstrekkelig informasjon til å tilskrive dem en klasseposisjon. 1,4 % er da her beregnet ut fra gruppen som ikke er missing.

H₂: Hypotesen om horisontale barrierer i klassestrukturen: Bakgrunn fra klassefraksjoner som baserer seg på økonomisk framfor kulturell kapital, gir høyere sannsynlighet for å være i den økonomiske overklassen.

H₃: Effekten av foreldrebakgrunn på egen posisjon vil ikke forsvinne om en kontrollerer for utdanning. Det eksisterer dermed en "direkte effekt" av foreldres klasse på sjansen for å inneha overklasseposisjon.

Foreldres inntekt og klasse ble brukt som forklaringsvariabler. I tillegg ble det trukket inn kontroller for utdanning og fagfelt, på samme måte som Mastekaasa (2004) gjorde. Dette ga flere interessante resultat. Hovedfunnet var som forventet, at foreldres sosiale posisjon hadde store innslag på ens sannsynlighet for å oppnå en økonomisk overklasseposisjon. Barn av rike bedriftsledere og kjøpmenn hadde 11-12 ganger så høy sannsynlighet for å inneha en slik posisjon som folk med arbeiderforeldre med ordinær inntekt (tabell 7, modell 2). Blant de fleste gruppene var forskjellene små, mens det var de nevnte klassene som pekte seg ut. Da utdanning ble trukket inn ble disse forskjellene mindre, men det gjenstod klare og betydelige forskjeller. Selv med siviløkonomutdanning – utdannelsen med høyest koeffisient i modellen – hadde de med rike foreldre om lag 4 ganger så høy sannsynlighet for en slik posisjon som de med arbeidebakgrunn. Med andre ord finnes det også en betydelig såkalt "direkte effekt" av klasse på egen sosiale posisjon. Når vi fra før vet at det er sterke sosiale forskjeller i rekrutteringen til høyere utdanning (Hansen 1999), og ikke minst siviløkonomstudiet (Helland 2004, Frøseth 2006), tegnes det et bilde av ganske sterk klassereproduksjon, både gjennom og ikke gjennom utdanningssystemet. Dette ga støtte til både hypotesen om vertikale forskjeller og til hypotesen om at effekten av foreldres posisjon ikke bare ble mediert gjennom utdanningen.

I modellene kom det også fram at det finnes klare horisontale forskjeller i rekrutteringsmønstrene. Det vil si, innad i det vi her kan kalle overklassen eller maktfeltet, er det tydelige forskjeller etter klassefraksjon. Det er familiene som

baserer seg på økonomisk kapital som i klart størst grad evner å få sine arvinger inn i den økonomiske overklassen. Det er ikke særlig høye predikerte sannsynligheter for barn av akademikere, som baserer seg på kulturell kapital, og sannsynligheten stiger ikke med økende inntekt. Sivilingeniør- og lederkategorien, som befinner seg i midten, har moderat høyere sannsynlighet enn resten av klassene, men fortsatt klart lavere enn de økonomiske fraksjonene. Dette understreker at det norske maktfeltet eller den norske overklassen synes å være betydelig differensiert etter kapitalvolumsammensetning, når en ser på rekrutteringsmønstrene. Forskjellene mellom økonomisk og kulturell kapital synes å være tilstede i det norske sosiale rom og det norske maktfeltet, noe som understreker betydningen av å benytte flerdimensjonale perspektiver på makt og ulikhet, også i Norge.

I noe eliteforskning har det blitt forutsatt at det er vanskeligere for kvinner å oppnå topposisjoner. Derfor skulle kvinner bli mer ”avhengige” av sosial bakgrunn¹⁸. Anne May Melsoms analyse av rekruttering til elitestillinger viser omtrent ingen forskjell i effekt av sosial bakgrunn for kjønnene (Melsom 2006:73). I min studie ser det ut til å være meget markerte forskjeller etter sosial bakgrunn mellom kjønnene. Døtre av velstående bedriftsledere eller kjøpmenn hadde 38 ganger større sannsynlighet enn døtre av ufaglærte arbeidere for overklassestatus. For mennene var tilsvarende forholdstall 11-12. Denne ulikheten i utslag av sosial bakgrunn burde være gjenstand for grundigere undersøkelse. Estimater for kvinnene er imidlertid påvirket av at det er gjort med veldig små tall, som lett gir store forskjeller.

Bildet ble opprettholdt da den avhengige variabelen ble utvidet til også å inkludere den økonomiske øvre middelklasse. En bredere kategori gir naturligvis mindre skarpe forskjeller i rekrutteringsmønstrene. Like fullt kunne vi identifisere det samme mønsteret også med denne analysen, med henblikk på vertikale og horisontale forskjeller. Jo høyere sosial posisjon foreldrene hadde, jo høyere sannsynlighet for at en selv har en høy sosial posisjon. Og om familien baserer seg på økonomisk kapital

¹⁸ ” Mekanismer som blant annet kognitiv sortering, homososial reproduksjon og ulik kjønnets sosialisering tyder videre på at kvinner møter større barrierer enn menn ved rekruttering til slike stillinger. Det kan i så fall tenkes at kvinner i større grad enn menn har behov for de fordelene” sosial bakgrunn gir, foreslår Melsom (2006:103).

framfor kulturell kapital gir også sterke utslag. Topposisjonene i det økonomiske felt innehas av folk med privilegerte bakgrunner fra dette feltet. Dette viser at ikke bare forekommer klassereiser vertikalt sjeldent, men vel så sjelden krysses det sosiale rommet. Det vil si, sjelden konverteres kapital i et slikt omfang at en drastisk endrer sin sosiale posisjon.

Gjennom en drøfting av de teoretiske perspektivene, kunne det utarbeides en definisjon av en økonomisk overklasse som både er velfundert i teorien og i tråd med det vi vet om eierskap og kontroll i norsk næringsliv. Med offisielle norske registerdata kunne operasjonalisering gjennomføres, gjennom koblinger av data og dels komplisert kodeprosesser. Den konstruerte kategorien synes å svare til de strukturelle forhold jeg ønsket å beskrive siden klassen skilte seg markant ut i klassestrukturen. Videre støttet rekrutteringsanalysene denne oppfatningen, siden funnene var i tråd med det en kunne forvente på bakgrunn av tidligere forskning. Rekrutteringsanalysene viste også at den norske økonomiske overklassen først og fremst utgjøres av folk fra rike familier i den økonomiske sektor av klassestrukturen. En utdanning i siviløkonomi synes å være en effektiv vei inn i klassen. Men også gjennom siviløkonomstudiet opprettholder de privilegerte bakgrunner langt større sannsynlighet for overklassestatus.

Besvarelsen av oppgavens problemstilling kan punktvis oppsummeres i tråd med de fem spørsmålene som ble stilt innledningsvis:

- 1) Sosiologiens tradisjonelle syn på den økonomiske overklassen var at dette var den eiendomsbesittende klasse. Utfordringen fra ”managerial revolution” trakk oppmerksomhet mot at upersonlig eierskap gjorde lederne til den nye herskerklassen, men teoretikerne overdrev konsekvensene og utbredelsen av dette. John Scotts forskning viser at systemet med upersonlig eierskap gjør at *både* ledere *og* eiere må forstås som sentrale aktører i moderne kapitalistklasser. Pierre Bourdieus analyse av maktfelt og mangfoldet av kapitalformer åpner for et flerdimensjonalt syn på makt og ulikhet, som er nødvendig for å forstå ulike fraksjoner av samfunnets dominerende grupper.

-
- 2) Norsk sosiologi har ikke prioritert den økonomiske overklassen i sine samfunnsanalyser. Generelt later ikke klasse til å ha vært gjenstand for særlig mye systematisk analyse, og når det er gjort er det ofte uten fokus på noen økonomisk overklasse. Hederlige unntak finnes. Av studiene til Lennart Rosenlund, Johs. Hjellbrekke m. fl. og Marianne Nordli Hansen kan vi se at den økonomiske overklassen i Norge må forstås flerdimensjonalt opp mot konkurrerende grupper i maktfeltet, som baserer seg på kulturell eller politisk kapital.
 - 3) Ved å koble data fra Arbeidstakerregisteret med offisielle ligningsdata kan det konstrueres en økonomisk overklasse, bestående av toppsjiktet av lønnede ledere/ansatte og eiendomsbesittere. Implementert i et klasseskjema basert på yrkesaggregering kan vi vise at denne klassen stikker seg markant ut hva økonomiske livssjanser angår. Dette betyr at det ikke er formelle, tekniske hindre i veien for å studere den norske økonomiske overklassen.
 - 4) Denne økonomiske overklassen preges av sterk reproduksjon. Dens medlemmer stammer i overveiende grad fra dens egne rekker eller tilstøtende samfunnslag. Bakgrunner basert på besittelse av mye økonomisk kapital gir langt høyere sannsynlighet enn alle andre bakgrunner, også bakgrunner som baserer seg på mye kulturell kapital og mye kapital av symmetrisk sammensetning. Disse forskjellene beror bare til en viss grad på ulik utdanning: Kontrollert for utvalgte eliteutdannelse er det fortsatt markerte forskjeller etter sosial bakgrunn.
 - 5) Sosial bakgrunn øver en sterk effekt på ens suksess internt i den økonomiske overklassen. Når dette måles som egen inntekt ser vi at privilegerte bakgrunner typisk gir langt høyere inntekter enn andre bakgrunner. Dette tyder på at den økonomiske overklassen utgjøres av et øvre sjikt av arvinger og et nedre sjikt av oppkomlinger.

7.2 Implikasjoner

Påvisningen av horisontale forskjeller i rekrutteringen står i skarp kontrast til hovedstrømmen i klasseforskning. Både Wright og Goldthorpe opererer med endimensjonale klassebegreper, selv om sistnevnte også har begynt å engasjere seg i spørsmålet om stender (Chan & Goldthorpe 2004). Et Bourdieu-inspirert perspektiv har den styrken at det evner å bringe sammen dette mangfoldet av ressurser, eller heller kapitalformer, inn i en mer helhetlig analyse. Dette betyr at de ulike kapitalformene samvirker i ulikhetsskapende prosesser, og bidrar til å strukturere det sosiale rommet fra hver sin kant. Om vi hadde undersøkt en serviceklasse av den typen Goldthorpe ser for seg ville de rekrutteringsforskjellen som her gjør seg gjeldende langs kapitalsammensetningsaksen blitt usynlige, siden alle disse tre kategoriene – bedriftsledere, akademikere, sivilingeniører/ledere i offentlig sektor – ville vært klynget sammen i hans øverste serviceklasse. Dette viser at ikke bare er Goldthorpes klasse for bredt sammensatt langs den vertikale dimensjonen, og fører sammen grupper med veldig ulik hierarkisk posisjon. I tillegg fører den sammen grupper hvis posisjoner egentlig står i motsetning til hverandre i med henblikk på grunnlaget for deres makt, nemlig kapitalformen.

Slik gir oppgaven støtte også til den tidligere norske forskningen som har betont nødvendigheten av å forstå samfunnsstrukturen og dens topposisjoner på flerdimensjonalt vis (Hansen 1995, Rosenlund 1998, Hansen 2001b, Rosenlund 2002, Hjellbrekke & Korsnes 2003, 2006, Hjellbrekke m. fl. 2007) Videre understøttes også konklusjonene fra Klausen (Gulbrandsen m. fl. 2002) og Mastekaasa (2004), som fant klassebasert rekruttering som også var umediert av utdanningssystemet. Min studie skiller seg imidlertid grunnleggende fra de to sistnevnte på flere måter, og særlig med henblikk på at min økonomisk overklasse-kategori er konstruert annerledes enn deres elitegrupper. Min klassekategori inkluderer også privilegerte eiendomsposisjoner, i tillegg til toppsjiktet av lønnede ansatte. Den siste kategorien synes også noe strengere definert hos meg, all den tid den totale kategorien svarer til 1,4 % av det klassifiserbare utvalget. Selv om et overklasse- og et elitebegrep kan ha mye til felles, er det viktig å være klar over at det er ulikt teoretisk begrunnede begreper, som fører

til at de konstrueres annerledes. Maktutredningens elitebegrep er begrenset til formell innehavelse av lederposisjoner. Mastekaasas elitebegrep dreier seg om toppen av lønnshierarkiet. Mitt eget økonomisk overklassebegrep omhandler privilegerte posisjoner i eiendomsrelasjonen, enten gjennom direkte eiendomsbesittelse eller gjennom ledende funksjoner i administrasjonen av kapital. Det er ikke likegyldig om en anvender elitedefinisjoner eller klassebegrep.

7.3 Ubesvarte og nye spørsmål

Denne oppgaven har vist at sosial bakgrunn påvirker den økonomiske overklassens rekruttering, men også de ulike aktørenes suksess innad i den.

En statistisk analyse av dette slaget er velegnet til å gi objektivistiske beskrivelser av visse forhold i et gitt sosialt rom på bestemte tidspunkt, i dette tilfellet korrelasjonen mellom foreldres bakgrunn og egen posisjon. Den sier derimot lite om subjektive dimensjoner og praksiser rundt klasseforholdene. Hvorfor er sammenhengen mellom bakgrunn og posisjon så sterk? I konklusjonen til kapittel 6 ble det foreslått fire typer forklaringer på at økonomiske overklasseposisjoner rekrutterer så sosialt skjevt (se del 6.5.1). Disse var:

- 1) Habitus: Forskjeller i disposisjoner, det vil si både det en vil kalle preferanser og kompetanser som en har med seg hjemmefra.
- 2) Sosial kapital: Foreldres forbindelser bidrar til å fremme deres barns økonomiske suksess
- 3) Direkte arv: Foreldre med substansiell eiendom eller sentrale posisjoner kan gi sine barn akjsjer eller eiendom i arv, eller gi dem posisjoner direkte i foretak eller styrer.
- 4) Rekonverteringsstrategier: Rike foreldre kan investere i spesielt prestisjetunge utdannelser for barna, som avkommet i sin tur kan omsette i høytlønnede stillinger.

Hva er det som skiller overklassebarna fra de andre, som gir de disse fortrinnene? Er svaret å finne i såkalt subjektive disposisjoner, i den forstand at overklassebarna utstyres med sterkere preferanser for disse posisjonene og beherskelse av de særegne sosiokulturelle kompetansene som verdsettes i de aktuelle miljøene? Det vil si, ligger forklaringen i aktørenes habitus? Eller dreier forklaringen seg kanskje om overklasseforeldrenes sosiale kapital, som enten direkte hjelper overklassens sønner og døtre inn i høyere posisjoner, eventuelt på et eller annet vis går i arv fra foreldre til barn? Videre virker det også sannsynlig at det foregår en direkte arv av eiendom og kapital. Avisene har flere ganger fortalt om hvordan markerte norske kapitalister har gitt sine barn askjeandeler som alene gjør dem til noen av Norges rikeste.

Betydningen av utdanning, og da i særdeleshet siviløkonomstudiet, burde også gjøres til gjenstand for videre analyser. Hvorfor er det så sterke utslag av utdanning i siviløkonomi? Er dette et uttrykk for rekonverteringsstrategier i overklassen? Dette reiser spørsmålet om forholdet mellom foreldrebakgrunn og rekruttering til siviløkonomstudiet og sammenhengen mellom studiet, prestasjon og overklassestatus. Videre ville det være interessant å se nærmere på effekten av utdanning på de ulike segmentene i den økonomiske overklassen. Kan det være at utdanning er viktigere for den lønnede delen av overklassen, altså de som er formelt ansatte? Dette kan virke plausibelt, med tanke på den økte betydningen av formell utdanning i moderne samfunn (se for eksempel Collins 1979). En kan tenke seg at det er forskjeller i betydningen av utdanning etter sammensetningen av overklassen: Fokus på formell utdanning kan tenkes slå sterkere ut for toppsjiktet av ansatte enn for eierne.

Forhåpentligvis kan operasjonaliseringsarbeidet, muliggjort av den teoretiske diskusjonen, som er gjort i denne oppgaven legges til grunn for videre studier av klasseforhold. Jeg håper å kunne komme tilbake til disse spørsmålene i videre arbeid.

Kildeliste

Ahrne, Göran (red.) (1988), *Class and social organisation in Finland, Sweden and Norway*. Uppsala:

Beck, Ulrich (1992), *Risk society: towards a new modernity*. London: Sage

Berle, Adolf A. & Gardiner C. Means (1933), *The modern corporation and private property*. New York: Macmillan

Birkelund, Gunn Elisabeth (1992), *Social Class, Gender and Occupational Segregation. Dr-polit. dissertation.* . Universitetet i Bergen, Bergen.

Bottomore, Tom (1993), *Elites and society*. London: Routledge

Bourdieu, Pierre (1984), *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge

--- (1986). The Forms of Capital. *Richardson, J.G. (ed.). Handbook for Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood

--- (1988), "Viva la crise! For heterodoxy in social science". *Theory and Society* 17, Vol. No. 773-787.

--- (1990), *The logic of practice*. Oxford: Polity Press

--- (1993), *Sociology in question*. London: Sage

--- (1995), *Distinksjonen - En sosiologisk kritikk av dømmekraften* Oslo: Pax

--- (1996), *The State Nobility*. Cambridge: Polity Press

--- (1997), *Af praktiske grunde: omkring teorien om menneskelig handlen*. København: Hans Reitzel

--- (1999), *Meditasjoner*. Oslo: Pax

Breen, Richard (2004), *Social mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press

Burris, Val (1987). The neo-marxist synthesis of Marx and Weber on class. *Wiley, Norbert (ed.). The Marx-Weber debate*. Newbury Park, Calif: Sage

Carchedi, Guglielmo (1977), *On the economic identification of social classes*. London: Routledge & Kegan Paul

Chan, Tak Wing & John H. Goldthorpe (2004), "Is There a Status Order in Contemporary British Society?" *European Sociological Review*, Vol. 20, No. 5. 383-401.

FAFO (2006), *Rikdom på nye veier II*. Oslo

Colbjørnsen, Tom m. fl. (1987), *Klassesamfunnet på hell*. Oslo: Universitetsforlaget

--- (1982), *Klassestruktur og klasseskiller*. Bergen: Universitetsforlaget

Collins, Randall (1979), *The credential society: an historical sociology of education and stratification*. New York: Academic Press

Crompton, Rosemary (1998), *Class and stratification: an introduction to current debates*. Cambridge: Polity Press

Dahl, Robert A. (1961), *Who governs?: democracy and power in an American city*. New Haven, Conn.: Yale University Press

Dahrendorf, Ralf (1959), *Class and class conflict in industrial society*. Stanford, Calif.: Stanford University Press

Danielsen, Arild (1998), "Kulturell kapital i Norge". *Sosiologisk tidsskrift*, Vol. No. 1/2. 75-106.

De los Reyes, Paulina & Diana Mulinari (2005), *Interseksjonalitet: kritiska reflektioner över (o)jämlighetens landskap*. Stockholm: Liber

Edgell, Stephen (1993), *Class*. London & New York: Routledge

Ellingsæter, Anne Lise (1995), "Ulikhet i det postindustrielle samfunnet: Klasse, kjønn og generasjon". *Sosiologisk Tidsskrift*, Vol. No. 3. 263-284.

Elstad, Jon Ivar (1982), "Et gjennombrudd for empirisk samfunnsforskning?" *Materialisten*, Vol. 10:4, No. 75-91.

--- (1983), "Klassestruktur og klasseskiller - nok en gang". *Materialisten*, Vol. 11:2, No.

--- (1992), "Et klassebegrep for 90-årene? En kritisk oversikt over tre sosiologiske klasseteorier". *Tidsskrift for Samfunnsforskning*, Vol. 33, No. 3-26.

Elster, Jon (1981), "Snobs". *London Review of Books*, Vol. 3, No. 20.

--- (1985), *Making sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press

-
- Erikson, Robert & John H. Goldthorpe (1993), *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press
- Evans, Geoffrey (1992), "Testing the Validity of the Goldthorpe Class Schema". *European Sociological Review*, Vol. 8, No. 2. 211-232.
- Flemmen, Magne (2005), *Tilnærminger til klasse - en drøfting av Bourdieus klasseanalyse i forhold til tradisjonene etter Marx og Weber*. Universitetet i Oslo, Oslo.
- (kommende 2008), To klasseskjema. . *Arbeidsnotat*. Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi, Universitetet i Oslo.
- Frøseth, Mari Wigum (2006), *Rekrutteringen til siviløkonomstudiet i Norge: en kvantitativ undersøkelse av betydningen av sosial bakgrunn over tid*. Universitetet i Oslo, Oslo.
- Goldthorpe, John (1982). On the service class, its formation and future. *Giddens, Anthony & Gavin Mackenzie (eds). Social class and the division of labour*. London: Cambridge University Press
- (2000), *On Sociology. Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford University Press
- Grabb, Edward G. (1984), *Social inequality: classical and contemporary theorists*. Toronto: Holt, Rinehart and Winston of Canada
- Grünfeld, Leo Andreas & Erik W. Jakobsen (2006), *Hvem eier Norge?: eierskap og verdiskaping i et grenseløst næringsliv*. Oslo: Universitetsforl.
- Gulbrandsen, Trygve m. fl. (2002), *Norske makteliter*. Oslo: Gyldendal
- Hansen, Marianne Nordli (1995), *Class and Inequality in Norway*. Oslo: Institutt for Samfunnsforskning
- (1999), "Utdanningspolitikk og ulikhet: Rekruttering til høyere utdanning 1985-1996". *Tidsskrift for samfunnsforskning*, Vol. 40, No. 2.
- (2001a), "Closure in an Open Profession. The Impact of Social Origin on the Educational and Occupational Success of Graduates of Law in Norway". *Work, Employment & Society*, Vol. 15, No. 3. 489-510.
- (2001b), "Education and Economic Rewards. Variations by Social-Class Origin and Income Measures". *European Sociological Review*, Vol. No. 17.

Helland, Håvard (2004), *Sosial ulikhet blant sosial- og siviløkonomer*. Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi, Universitetet i Oslo, Oslo.

Hjellbrekke, Johs & Olav Korsnes (2003), *Det norske maktfeltet: interne strukturar, homogamitendensar, mobilitetsbaner og -barrierar i norske elitar*. Oslo: Makt- og demokratiutgreiinga 1998-2003

--- (2006), *Sosial mobilitet*. Oslo: Samlaget

Hjellbrekke, Johs m. fl. (2007), "The Norwegian field of power anno 2000". *European Societies*, Vol. 9, No. 2.

Kleven, Hans I. (1965), *Klassestrukturen i det norske samfunnet*. Oslo: Ny dag

Knutsen, Lotte Grepp (2001), *I de beste familier?: en studie av rekrutteringen til jus- og medisinstudiet for fødselskullene 1960-1971*. Universitetet i Oslo, Oslo.

Lukes, Steven (2005), *Power: a radical view*. Basingstoke: Palgrave Macmillan

Marx, Karl (1992), *Karl Marx : arbeid, kapital, fremmedgjøring: sentrale tekster*. Oslo: Falken

Mastekaasa, Arne (2004), "Social Origins and Recruitment to Norwegian Business and Public Sector Elites". *European Sociological Review*, Vol. 20, No. 3. 221-235.

Melsom, Anne May (2006), *Rekruttering til elitestillinger i næringslivet i Norge: betydningen av kjønn, sosial bakgrunn og egen utdanning*. Universitetet i Oslo, Oslo.

Opheim, Vibeke (1999), *Rekruttering til sivilingeniørstudiet: endring eller stabilitet? : en analyse av fødselskullene 1960-1971 med vekt på sosial bakgrunn, kjønn og bosted*. Universitetet i Oslo, Oslo.

Popper, Karl R. (1992), *The logic of scientific discovery*. London: Routledge

Reinertsen, Maria (2007), Kapitalen fester grepet. *Morgenbladet* 23.03.07,

Ringdal, Kristen (1994), "Intergenerational Class Mobility in Post-War Norway: A Weakening of Vertical Barriers?" *European Sociological Review*, Vol. No. 10. 273-288.

--- (2001), *Enhet og mangfold: samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget

-
- (2004). *Social Mobility in Norway 1973-95*. Breen, Richard (ed.). *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press
- Roberts, Kenneth (2001), *Class in modern Britain*. Basingstoke: Palgrave
- Rosenlund, Lennart (2002), "Pierre Bourdieu on a visit to Stavanger". *Nordisk Kulturpolitisk Tidskrift*, Vol. No.
- Rosenlund, Lennart (1998), "Sosiale strukturer og deres metamorfoser". *Sosiologisk tidsskrift*, Vol. No. 1-2.
- Sayer, Andrew (2005), *The Moral Significance of Class*. Cambridge: Cambridge University Press
- Scott, John (1997), *Corporate Business and Capitalist Classes*. Oxford: Oxford University Press
- Skog, Ole Jørgen (2004), *Å forklare sosiale fenomener. En regresjonsbasert tilnærming*. Oslo: Gyldendal Akademisk
- SSB (1998), *Standard for yrkesklassifisering*. Oslo-Kongsvinger
- SSB (2001), *Norsk standard for utdanningsgruppering*. Oslo: Statistisk sentralbyrå
- Stock, James H. & Mark W. Watson (2003), *Introduction to econometrics*. Boston, Mass.: Addison Wesley
- Tufte, Per Arne (2000), *En intuitiv innføring i logistisk regresjon*. SIFO, Oslo.
- Villund, Ole (2003), *Yrke i arbeidstakerregisteret*. SSB, Oslo.
- Wacquant, Loïc J.D (1993), "On the Tracks of Symbolic Power: Prefatory Notes to Bourdieu's "State Nobility"". *Theory, Culture & Society*, Vol. 10, No. 1-17.
- Weber, Max (2000), *Makt og byråkrati: essays om politikk og klasse, samfunnsforskning og verdier*. Oslo: Gyldendal
- Westergaard, John (1995), *Who gets what?: the hardening of class inequality in the late twentieth century*. Cambridge: Polity Press
- Wright, Erik Olin (1997), *Class Counts*. Cambridge: Cambridge University Press
- (2005a). *Falling Into Marxism, Choosing To Stay*. Sica, Alan & Stephen Turner (eds). *The Disobedient generation: social theorists in the sixties*. Chicago: University of Chicago Press

--- (2005b). Foundations of a neo-Marxist Class Analysis. *Wright, Erik Olin (ed.). Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press

Zeitlin, Maurice (1989), *The large corporation and contemporary classes*. Cambridge: Polity Press

Østerberg, Dag (1971), *Makt og materiell og andre politiske innlegg*. Oslo: Pax

--- (1997), *Sosiologiens Nøkkelbegreper*. 5. Oslo: Cappelen Akademisk Forlag

Alle kilder som er brukt i denne oppgaven er oppgitt.

Antall ord i denne oppgaven: 36 458

Vedlegg 1: Minusinntekter

Under operasjonaliseringsarbeidet oppstod problemer knyttet til minusinntekter i skattedata. Formålet var å operasjonalisere klassesituasjoner ut fra forholdet mellom lønnsinntekter og det jeg kaller eiendomsinntekter (nærings- og kapitalinntekt). Ligningspraksiser rundt slike eiendomsinntekter gjør at avskrivninger og fradrag kan føre til at personer lignes med negativ inntekt. Teoretisk er ikke dette så problematisk, siden en ikke kan ha substansielle minusinntekter uten at tilsvarende beløp på en eller annen måte er i sirkulasjon i ens privatøkonomi. Praktisk sett blir dette verre, siden selve den tekniske operasjonaliseringen jo ikke vil virke om inntektene er negative. Det følgende beskriver hvordan dette problemet ble løst.

Minusinntekter

Om noen har minusinntekter vil vanlige kriterier som størrelse på inntekt bli misvisende. I 2002 dreide dette seg om 5,8 % av befolkningen; 4,1 % var lignet med negativ kapitalinntekt mens 1,9 % var lignet med negativ næringsinntekt. ($4,1 + 1,9$ er større enn 5,8, men det dreier seg om overlapp – noen er lignet med minus på begge inntektene).

Dette skaper store problemer for gjennomføringen av klassifiseringen jeg skisserte ovenfor. Konkret gjør minusinntektene at det ikke er holdbart kun å operasjonalisere med utgangspunkt i ett år. Det vil dels føre til at mange som skulle vært regnet med i en slags eierklasseposisjon ikke blir det, og andre igjen ville regnes som å inneha lavere slike posisjoner enn de burde ha. Om en har store minusinntekter i det ene året det klassifiseres etter, ville altså folk som burde høre med i en av eierklasseposisjonene falle utenfor, siden operasjonaliseringen jo tar utgangspunkt i størrelser på inntekter. Minusinntekter representerer derfor et betydelig problem for operasjonaliseringsprosessen.

Det er særlig to framgangsmåter jeg har vurdert for dette formålet. Hvilken av disse som er mest velegnet er ikke helt umiddelbart innlysende, så dette skal diskuteres litt grundig.

- a) Anvende kriteriene på gjennomsnitt av inntektene for tre år: 2002, 2003 og 2004. På denne måten vil vi ta høyde for at enkelte i enkelte år ligner seg med minusinntekter, mens de jevnt over har substansielle eiendomsinntekter. Først lages gjennomsnitt av de relevante inntektene (lønn, kapital, næring). Så brukes gjennomsnittene til å bestemme hvilken av inntektene som er størst gjennomsnittlig. I neste trinn grupperes individene på grunnlag av de relevante gjennomsnittsinntektene. I siste trinn konstrueres en "eierklasse"-variabel, som innebefatter dem som har større nærings- og/eller kapitalinntekt enn lønnsinntekt, gruppert på samme måte som i inntektsgrupperingen.
- b) Anvende kriteriene på hvert av tre år: 2002, 2003 og 2004, for så å ta utgangspunkt i de som tilfredsstilte kriteriene i *ett av de tre årene*. Det ble først konstruert en variabel som viste hvilken inntekt som var størst i henholdsvis 2002, 2003 og 2004. Så ble individene gruppert på bakgrunn av inntektene i hvert av årene, slik at det forelå tre grupperinger av de samme individene. Det er høyeste inntektsgruppering fra de tre årene som så legges til grunn. Så konstrueres en "eierklasse"-variabel, som er trinnvis konstruert på samme måte som inntektsgrupperingen – men som bare inkluderer dem som har nærings- og/eller kapitalinntekt som er større enn lønnsinntektene.

En viktig svakhet ved gjennomsnittstilnærmingen er de lignede minusinntektene trekker gjennomsnittene ganske mye ned. De minusinntektene vi snakker om er av substansielle dimensjoner, ofte i millionstørrelsen. Dette vil gjøre at gjennomsnittsinntektene blir uforholdsmessig lave. En person som er lignet med 3 millioner i 2002 og 2004, men er lignet med -2 millioner i 2003, ender med en gjennomsnittsinntekt 1,34 millioner. (I dette hypotetiske eksemplet får det lite å si,

siden personen jo kommer med i øverste eierposisjon uansett, men som vi skal se slår dette prinsippet ut for en del). Det er problematisk med denne formen for undervurdering av inntekter i denne sammenhengen, hvor det nettopp er disse få men rike personene som er i fokus.

En annen løsning som ble vurdert var å stille alle minusinntekter til null, for så å bruke framgangsmåte a. Ideen med dette var å redusere graden av vridning av gjennomsnittene som ble forårsaket av minusinntektene. Selv om dette jo ville gi mindre forvridde gjennomsnitt enn den opprinnelige a-framgangsmåten, er det min oppfatning at dette ikke gir en fullgod løsning på dette problemet. 1 av 3-framgangsmåten synes å gi en bedre håndtering, siden vi unngår både omkodning av de faktiske tallene og bruk av sentraltendensmål som det uunngåelig hefter seg usikkerhet til.

Framgangsmåte a og b må antas å gi nokså ulike resultat. Jeg forventer, i tråd med at det mistenkes at gjennomsnittene gir misvisende lave inntekter, at en gjennomsnittsgruppering vil tendere til å være litt for restriktiv, og både underdrive antallet "eiere" og gi dem for lav gruppering. På den annen side kan en frykte at en gruppering som tar utgangspunkt i ett av tre år – samt bruker største inntekt fra tre år – kan være for inklusiv, og inkludere for mange, eventuelt gi for høye posisjoner for enkelte. I tabell 3 vises forholdet mellom de to klassifiseringene:

Tabell 13: Krysstabell: To ulike eierklasseoperasjonaliseringer. Gjennomsnitt og 1 av 3-variant.

		Eierklasse - gjennomsnittsvariant				Total
		Under 100.000	100 000 - 500 000	500 000 – 1 000 000	Over 1 000 000	0
Eierklasse - 1 av 3-variant	Under 100.000	758450	0	0	0	758450
	100 000 - 500 000	15076	33434	0	0	48510
	500 000 - 1 000 000	2126	6516	4973	0	13615
	Over 1 000 000	675	531	2807	3971	7984
	Total	776327	40481	7780	3971	828559

Det framgår at gjennomsnittsvarianten er mer beskjeden enn 1 av 3-varianten. Som en ser er mange som med 1 av 3-varianten regnes til toppkategorien blant eiere, sortert dels betydelig lavere med gjennomsnittsvarianten, og det samme gjelder for de andre nivåene. Det viser seg også at gjennomsnittsvarianten gir score 0 (altså, utenfor ”eierklassen”) til noen tusen individer som 1 av 3-varianten ville inkludere. Valget mellom disse klassifiseringene er altså av avgjørende betydning for det videre arbeidet.

1 av 3-årsvarianten brukes her, siden den ikke innebærer noen nedjustering av tallene som legges til grunn. Den noe omstendelige prosedyren med å inndele for hvert år, for så å slå dette sammen igjen, omgår problemet med minusinntektene uten å forvrengte inntektene. Framgangsmåten har naturligvis andre problemer, men disse kan omgås.

Tvilstilfeller

Noe av grunnen til at 1 av 3-varianten gir høyere tall (større antall, høyere gruppering) kan som nevnt være at den er for ”raus”. Det kan tenkes at den vil fange opp en del individer som bare unntaksvis har eiendomsinntekter i noen størrelsesorden - eller som kanskje kun unntaksvis i det hele tatt har slike inntekter. Det kan f.eks. være folk som ved for eksempel arv eller gaver ender med så høye inntekter at de klarer innfri kriteriene i ett av årene, mens de ellers ikke hører med i denne sammenhengen. Presumptivt gjelder ikke dette så mange, men dette hensynet kan likevel med fordel bygges inn i operasjonaliseringen.

For å ta høyde for at slike feilsorteringer kan forekomme, har jeg konstruert variabler som skal fange tvilstilfeller – folk det er grunn til å tro egentlig ikke innehar noen privilegert posisjon i eiendomsrelasjonene. Det vil si, dem som tilfredsstiller følgende tre kriterier:

- 1) Regnes med i ”eierklassen” med en av 1 av 3 års-varianten.

-
- 2) Har nærings- og kapitalinntektsgruppering 0 (under 100.000) i mer enn 1 av årene.
 - 3) Og at dette ikke skyldes lignede minusinntekter.

Tvilstilfellene utgjør om lag 20 % av dem som fra før er klassifisert som eierklasse trinn 1 (100.000 – 500.000); 8,5 % av trinn 2 (500.000 – 1 000.000) og 7,9 % av tredje trinn (over 1 00.000). Tvilstilfellene bør derfor ekskluderes fra analysen, siden det virker overveiende sannsynlig at det her ikke er snakk om verken småbedriftsledere, selvstendig næringsdrivende eller kapitalister. Om vi konstruerer en ny ”eierklasse”-variabel som ikke inkluderer disse tvilstilfellene, får vi en bedre klassifisering. I den nye korrigerte eierklassevariabelen burde ikke 1 av 3-årsmetodens ”raushet” være noen feilkilde.

Tabell 14 viser gjennomsnitt for de aktuelle inntektsvariablene for disse ”eierklasse”-gruppene. Det synes å være kapitalinntekter som er viktigste inntekt i den øverste grupperingen, mens næringsinntekt synes å være mest utslagsgivende for trinn 1 og 2. Dette tyder på at de lavere trinnene fanger opp folk som driver forholdsvis beskjedne Geschäfte, typisk enkeltmannsforetak med ingen eller få ansatte. Med andre ord later denne klassifiseringen til å fungere tilfredsstillende og fange opp dem vi ønsker.

Tabell 14: Gjennomsnittsverdier på inntektsvariablene for kategoriene i den korrigerte eierklassevariabelen.

Korrigert eierklasse		Kapitalinntekt	Næringsinntekt	Lønnsinntekt
Under 100 000	Gjennomsnitt	3461,6	2360,0	221217,5
	N	769915	769915	769915
	Standardavvik	332457,1	28791,7	208787,8
100 000 - 500 000	Gjennomsnitt	21234,2	193727,8	60947,3
	N	38823	38823	38823
	Standardavvik	101967,8	134542,9	117857,9
500 000 - 1 000 000	Gjennomsnitt	79873,0	363296,4	126860,4
	N	12465	12465	12465
	Standardavvik	548887,8	284708,5	198160,8
Over 1 000 000	Gjennomsnitt	691929,0	497168,0	316300,2
	N	7356	7356	7356
	Standardavvik	3112715,1	1148946,9	461594,8
Total	Gjennomsnitt	11556,1	21149,7	213132,5
	N	828559	828559	828559
	Standardavvik	444946,3	141606,6	212113,8

Vedlegg 2: Yrke i den økonomiske overklassen

Her vises en oversikt over STYRK-kodene i den økonomiske overklassen, med frekvenser og prosenter. De store gruppene, direktører og den slags, er kommet inn gjennom yrkessorteringen. Mange av de mindre gruppene er plassert inn på grunnlag av eiendomskriteriene. Disse prosedyrene ble spesifisert i kapittel fire.

Dette illustrerer nødvendigheten av å supplere yrkessortering med informasjon om eiendomsforhold, her skattedata. Mange av disse yrkene har vært sortert inn i andre klassekategorier på grunnlag av yrkessorteringen. 3845 av disse kom inn gjennom yrkes + inntektssorteringen, mens 7356 har blitt inkludert her etter kriteriene for eiendomsinntekter.

STYRK-tittel:	Frekvens:	Prosent:
Administrerende direktører	2214	19,9
Produksjonsdirektører innen finansiell tjenesteyting, eiendomsdrift osv.	362	3,3
Produksjonsdirektører innen olje og gassutvinning, bergverksdrift, industri, kraft og vannforsyning	356	3,2
Uoppgitt eller yrker som ikke kan identifiseres	297	2,7
Finans , økonomi og administrasjonsdirektører	256	2,3
Leger	245	2,2
Ledere innen finansiell tjeneste yting, eiendomsdrift osv.	243	2,2
Ledere innen varehandel mv.	227	2,0
Tekniske og kommersielle salgs representanter	225	2,0
Markeds og informasjons direktører	211	1,9
Salgsdirektører	180	1,6
Personal og organisasjonskonsulenter	168	1,5
Finansmeglere	159	1,4
Butikkmedarbeidere o.l.	152	1,4
Sosial og siviløkonomer	146	1,3
Eiendomsmevlere og forvaltere	123	1,1
Produksjonsdirektører innen varehandel, hotell og restaurant virksomhet mv.	122	1,1
Produksjonsdirektører innen transport og kommunikasjon	95	0,9
Revisorer (ikke statsautoriserte) og regnskapsførere	82	0,7
Selgere (engros)	76	0,7
Ledere innen bygge og anleggs virksomhet	75	0,7
Kontomedarbeidere	74	0,7
Ledere innen bergverksdrift, industri, kraft og vannforsyning	71	0,6
Produksjonsdirektører innen bygge- og anleggsvirksomhet	66	0,6
Kundebehandlere (banktjenester)	64	0,6
IT direktører	62	0,6

Forsikringskonsulenter	62	0,6
Handels og skipsmeglere	61	0,5
Ledere innen ikke spesifisert næringsområde	59	0,5
Systemutviklere og programmerere	53	0,5
Andre spesialdirektører	49	0,4
Bygningsingeniører og teknikere	48	0,4
Statsautoriserte revisorer	47	0,4
Ledere innen transport og kommunikasjon	46	0,4
Markedsanalytikere og andre forretningsyrker	45	0,4
Innkjøps og distribusjonsdirektører	43	0,4
Tømrere	40	0,4
Markedsførings og reklamekonsulenter	39	0,4
Personaldirektører	33	0,3
Økonomimedarbeidere og revisjonsassistenter	33	0,3
Dataingeniører og teknikere	30	0,3
Sivilingeniører (bygg og anlegg)	29	0,3
Rørleggere og VVS montører	26	0,2
Tannleger	24	0,2
Elektrikere, elektronikere o.l.	24	0,2
Forskningsdirektører	23	0,2
Anleggsmaskinførere	23	0,2
Advokater	22	0,2
Farmasøyter	21	0,2
Andre ledere	19	0,2
Sivilarkitekter, by og trafikk planleggere	18	0,2
Optikere	18	0,2
Lastebil og vogntogførere	18	0,2
Maskiningeniører og teknikere	17	0,2
Andre ingeniører og teknikere	16	0,1
Sykepleiere	16	0,1
Sivilingeniører (maskin og marin teknikk)	15	0,1
Elektronikk og telekommunikasjonsingeniører og teknikere	13	0,1
Sekretærer	13	0,1
Vei og anleggsarbeidere	13	0,1
Malere og byggtapetserere	13	0,1
Speditører og befraktere	12	0,1
Lagermedarbeidere og material forvaltere	12	0,1
Hovmestere, servitører og barkeepere	12	0,1
Vaktmestere o.l.	11	0,1
Fiskeoppdrettere o.l.	11	0,1
Murere mfl.	11	0,1
Bilmekanikere	10	0,1
Kjøkken og anretningsassistenter	10	0,1
Sivilingeniører (elektronikk og telekommunikasjon)	9	0,1
Sivilingeniører (geofag, petroleumsteknologi, metallurgi o.l.)	9	0,1
Innkjøpere	9	0,1

Funksjonærer innen administrasjon	9	0,1
Gartneriarbeidere	9	0,1
Ledere innen renovasjon, personlig tjenesteyting og arbeid for private husholdninger	8	0,1
Andre sivilingeniører og tilsvarende yrker	8	0,1
Resepsjonister og opplysnings medarbeidere	8	0,1
Annet pleie og omsorgspersonale	8	0,1
Kopper og blikkenslagere	8	0,1
Bakere og konditorer	8	0,1
Renovasjonsarbeidere o.l.	8	0,1
Produksjonsdirektører innen undervisning, helse og sosial tjenester	7	0,1
Dekksoffiserer og loser	7	0,1
Omsorgsarbeidere og hjelpe pleiere	7	0,1
Instrumentmakere og reparatører	7	0,1
Snekkere	7	0,1
Ledere innen hotell og restaurantvirksomhet	6	0,1
Dekoratorer, designere og reklametegnere	6	0,1
Kokker	6	0,1
Forskalingssnekkere	6	0,1
Operatører innen produksjon og videreforedling av trelast produkter	6	0,1
Operatører innen metallvare produksjon	6	0,1
Montører innen produksjon av transportmidler	6	0,1
Produksjonsdirektører innen jord bruk, skogbruk og fiske	5	0,0
Andre yrker innen offentlig administrasjon	5	0,0
Elkraftingeniører og teknikere	5	0,0
Ingeniører og teknikere innen petroleum, bergverk og metallurgi	5	0,0
Førskolelærere	5	0,0
Barne- og ungdomsarbeidere o.l.	5	0,0
Frisører, kosmetologer o.l.	5	0,0
Operatører innen produksjon av betongprodukter mv.	5	0,0
Rengjøringspersonale i bedrifter o.l.	5	0,0
Befal II	4	0,0
Produksjonsdirektører innen offentlig administrasjon	4	0,0
Studieinspektører o.l.	4	0,0
Grunnskolelærere	4	0,0
Reisekonsulenter	4	0,0
Takstmenn, takstinspektører og auksjonarier	4	0,0
Informasjonsmedarbeidere og journalister	4	0,0
Logistikere	4	0,0
Fiskere	4	0,0
Industrimekanikere	4	0,0
Gull og sølvsmeder, gravører o.l.	4	0,0
Operatører innen olje og gassutvinning	4	0,0
Buss og sporvognførere	4	0,0
Hjelpearbeidere innen industri	4	0,0
Befal I	3	0,0
Ledere innen jordbruk, skogbruk og fiske	3	0,0

Filmfotografer og innspillingsteknikere	3	0,0
Flygere	3	0,0
Sikkerhetsinspektører	3	0,0
Polititjenestemenn	3	0,0
Sosionomer, barneverns pedagoger o.l.	3	0,0
Idrettsutøvere og trenere	3	0,0
Postbud og sorterere	3	0,0
Legesekretærer	3	0,0
Apotekteknikere	3	0,0
Andre dyreoppdrettere og røktere	3	0,0
Skogsarbeidere o.l.	3	0,0
Glassarbeidere	3	0,0
Sveisere	3	0,0
Platearbeidere	3	0,0
Service og telemontører	3	0,0
Fotografer	3	0,0
Operatører innen metallurgisk prosessfag	3	0,0
Maskinarbeidere	3	0,0
Operatører innen plastfag og plastproduksjon	3	0,0
Grafiske trykkere	3	0,0
Fagarbeidere innen bearbeiding av fisk og fiskeprodukter	3	0,0
Hjelpearbeidere innen bygg, anlegg, vedlikehold o.l.	3	0,0
Sivilingeniører (elkraftteknikk)	2	0,0
Økonomisk og samfunnsvitenskapelig planlegging og utredning	2	0,0
Psykologer	2	0,0
Geistlige yrker	2	0,0
Branninspektører	2	0,0
Transportfunksjonærer	2	0,0
Bingoverter o.l.	2	0,0
Inkassomedarbeidere	2	0,0
Reisebyråmedarbeidere o.l.	2	0,0
Verter/vertinner på fly, skip og tog	2	0,0
Børsemakere, låsesmeder o.l.	2	0,0
Bergfagarbeidere	2	0,0
Operatører av møller for korn og krydder	2	0,0
Operatører av maskiner for frem stilling og bearbeiding av bakverk, korn og sjokoladeprodukter	2	0,0
Bil , drosje og varebilførere	2	0,0
Bilklargjørere	2	0,0
Ledere i arbeidsgiver /arbeidstakerorganisasjoner og økonomiske interesseorganisasjoner	1	0,0
Ledere i humanitære organisasjoner og andre interesseorganisasjoner	1	0,0
Produksjonsdirektører innen ikke spesifisert næringsområde	1	0,0
Produksjonsdirektører innen andre sosiale og personlige tjenester	1	0,0
Geologer og geofysikere	1	0,0
Matematikere og tilsvarende yrker	1	0,0
Sivilingeniører (kjemi)	1	0,0

Biologer, botanikere, zoologer og tilsvarende yrker	1	0,0
Juridisk planlegging og utredning	1	0,0
Domstolsjurister	1	0,0
Jurister innen politi og påtalemyndighet	1	0,0
Skipsmaskinister	1	0,0
Bioingeniører og teknikere	1	0,0
Skogingeniører, skogkonsulenter o.l.	1	0,0
Radiografer og audiografer	1	0,0
Tannpleiere	1	0,0
Andre forretningsmeglere	1	0,0
Post og bankkasserere	1	0,0
Reiseledere og guider	1	0,0
Hjemmehjelpere	1	0,0
Tannlegesekretærer	1	0,0
Brannkonstabler o.l.	1	0,0
Vektere o.l.	1	0,0
Annet sikkerhetspersonale	1	0,0
Dør og telefonselgere	1	0,0
Melke og husdyrprodusenter	1	0,0
Betong og grunnarbeidere (bygg)	1	0,0
Tunnel og fjellarbeidere, sprengningsarbeidere o.l.	1	0,0
Stillasbyggere	1	0,0
Anleggsgartnere	1	0,0
Isolatører og kapslere	1	0,0
Mekanikere innen flytekniske fag	1	0,0
Energimontører	1	0,0
Grafikere (førtrykk) o.l.	1	0,0
Tekniske tegnere	1	0,0
Slaktere, fiskehandlere o.l.	1	0,0
Operatører ved forbrennings , kjøle og vannrenseanlegg mv.	1	0,0
Verktøymakere o.l.	1	0,0
Spinne og nøstemaskinoperatører	1	0,0
Tekstiloperatører innen fiskeredskap	1	0,0
Operatører innen produksjon av sko, vesker mv.	1	0,0
Operatører innen bearbeiding av kjøtt og kjøttprodukter	1	0,0
Bryggere og maskinoperatører innen fremstilling av mineralvann, øl og andre drikkevarer	1	0,0
Operatører og montører innen produksjon av elektronisk utstyr	1	0,0
Bud o.l.	1	0,0
Hjelpearbeidere innen lager og godshåndtering	1	0,0
Sum oppgitt yrke:	7938	71,5
Manglende eller uidentifisert yrke	3163	28,5
Total	11101	100,0